facebook®

Làm thế nào
ĐỂ TĂNG 100.000 LIKE
TRONG VÒNG 30 NGÀY
VÀ DUY TRÌ CHỈ SỐ TƯƠNG TÁC CAO

onnet
Grow Your Internet Business

Tác giả: Adam Thiên - Cố vấn: RichdadLoc

PHỤ LỤC

Chương I: 4 bước để tạo nên một chiến lược phát triển Fanpage thành công

Chương II: Cách thức xây dựng 1 cộng đồng 100.000 người trong 30 ngày

Chương III: Duy trì mức độ tương tác cao giữa các khách hàng tiềm năng với thương hiệu của bạn

Thống kê Facebook 2012

Facebook đang có khoảng hơn 1 tỷ người dùng. Trung bình một tháng có khoảng 25 tỷ nội dung được chia sẻ trên Facebook. Nhóm người dùng phát triển nhanh nhất trên Facebook là phụ nữ trong độ tuổi 55-65. Trung bình, một tín đồ Facebook kết nối với khoảng 60 trang, nhóm và sự kiện khác nhau trên Facebook. Hơn 500 tỷ phút một tháng được sử dụng cho Facebook. Hơn 750 triệu bức ảnh đã được tải lên Facebook vào thời khắc chuyển giao sang năm mới 2011.

Phạm vi hoạt động của Facebook được mở rộng với tốc độ khủng khiếp. Ngày 12/04/2012, Facebook đã tiến hành thương vụ tỷ đô khi mua ứng dụng chia sẻ ảnh Instagram - một ứng dụng có hơn 33 triệu thành viên chỉ sau 18 tháng ra đời và sở hữu 40 triệu thành viên sau 10 ngày thuộc về Facebook.

Không ít công ty, tập đoàn lớn đã thành công với việc marketing trên Facebook, và trở thành các case study cho các nhà marketing của Việt Nam như Coca-cola, Red Bull, Walt Disney hay Starbucks... với số thành viên trên Fan Page lên đến vài chục triệu người.

Tuy nhiên, không phải không có những công ty lớn, nổi tiếng chi mạnh tay cho quảng cáo lại “ki bo” rót tiền đầu tư kênh Facebook. Trường hợp của Ford là một ví dụ. Trong 6 tháng đầu năm 2011, Ford đã bỏ ra hơn 95 triệu USD quảng báo cho chiếc Focus mới trên truyền hình, báo in, nhưng hãng cho biết chỉ dành ra chưa tới 5% tổng chi tiêu ngân sách quảng cáo trực tuyến cho chiến dịch trên Facebook.

Sự trái nghịch này khiến nhiều người hoài nghi về quảng cáo trên Facebook: Liệu có thực sự hiệu quả với tất cả các mô hình kinh doanh và làm sao để quảng cáo được tối ưu nhất?

Hiện nay các doanh nghiệp Việt Nam đã bắt đầu tìm đến và xây dựng Fan Page để quảng cáo cho doanh nghiệp và sản phẩm của mình. Tuy nhiên, do chưa nắm được các quy tắc

và lộ trình nên thường khó khăn với những vấn đề như như không thu hút được thành viên LIKE hoặc có thu hút nhưng tương tác chưa hiệu quả và chưa biết cách duy trì sự

hấp dẫn của trang. Trong phần này tôi sẽ hướng dẫn các bạn làm thế nào để hiểu rõ từng chỉ số, cách tăng từng chỉ số như thế nào. Đầu tiên khi bạn làm một việc gì đó bạn đều phải tự xây dựng cho riêng mình một kế hoạch cụ thể và một chiến lược rõ ràng. Trước tiên chúng ta hãy tìm hiểu về 4 giai đoạn để tạo nên một chiến lược xây dựng và phát triển fanpage thành công.

Chương I: 4 bước tạo nên một chiến lược phát triển Fanpage

Giai đoạn 1: Tập trung tăng lượng Fan cho Page:

Trong giai đoạn này chúng ta có thể hiểu chính là giai đoạn xây dựng cộng đồng đông đảo. Giai đoạn này, việc tiên quyết là xây dựng cộng đồng càng nhiều càng tốt cho Fan Page, không cần đúng đối tượng yêu cầu, và cũng không quan trọng cách thức. Khi tương tác với Page, một phần bạn bè của những thành viên này sẽ thấy, và lúc đó, nếu sản phẩm tốt, họ sẽ tự động LIKE fan page thông qua viral.

- Chỉ số đánh giá trong giai đoạn này: Chỉ số "LIKE" càng nhiều càng tốt. Theo quan điểm của tôi, không cần phải 100% đúng đối tượng. Một page có thể 70% fan không đúng đối tượng nhưng tương tác mạnh thì tốt hơn 1 page 100% fan đúng đối tượng nhưng không có tương tác. Thực tế thì ai cũng có thể làm được giai đoạn 1, nhưng phải nghiên cứu, xây dựng cộng đồng khá lâu. Bạn cần thời gian để tự xây dựng cộng đồng cho riêng mình. Khi đạt được con số Like yêu cầu, tiếp tục chuyển sang giai đoạn 2.

- Mục tiêu của giai đoạn này bạn nên tập trung phát triển trong khoảng từ 10 – 50 ngày phát triển một cộng đồng từ 30.000fan – 100.000fan (đối với người mới có thể mất đến vài tháng để thực hành đi thực hành lại, xây dựng và phát triển cộng đồng) nhưng khi bạn đã sở hữu cộng đồng thì bạn hoàn toàn có thể tăng 100.000fan dưới 50 ngày.

Giai đoạn 2: Tăng mức độ tương tác giữa các Fan với Page:

- Trong giai đoạn này bạn phải liên tục duy trì và đưa ra các nội dung chất lượng nhằm tăng mức độ tương tác (like, share, comment…) với fanpage của bạn

- Ngày nay facebook ngày càng giới hạn khả năng truy cập và hiển thị trên trang chủ (nhằm thu hút các chương trình quảng cáo facebook ads), nên thành viên sẽ chỉ thường xuyên vào fanpage khi trạng thái cập nhật của trang xuất hiện trên hệ thống tin tức mới nhất.

Tôi lấy ví dụ: Khi fanpage của bạn lên đến 30.000 Fan, nhưng đưa một nội dung lên thì chỉ một lượng rất nhỏ, thậm chí có lúc chỉ 200 - 1000 người thấy được trên trang chính của họ. Đó là bởi thuật toán Edge Rank của Facebook - cho điểm xếp hạng tùy thuộc vào sức ảnh hưởng và mức độ tương tác.

Thực tế, theo thống kê, chỉ 20% lượng Fan nhận được các cập nhật mới nhất từ fanpage mỗi ngày và ngay cả tại thời điểm cao nhất cũng chỉ là 1/3. Với một fanpage cỡ 30.000 thành viên, thậm chí có những thời điểm chỉ có dưới 300 người nhận được thông tin từ trang. Ban quản trị của trang (Admin) sẽ khá đau đầu với tiến hành chiến lược quảng cáo nếu không nắm được luật của ‘cuộc chiến’ fanpage này, điều này giải thích tại sao có rất nhiều trang fanpage lập ra và “sập”, đó là chuyện thường ngày ở huyện.

Vậy làm thế nào để giải quyết vấn đề này. Để bạn dễ dàng hiểu được chiến lược của tôi mời bạn đọc một ví dụ sau:

Giả sử vào một ngày đẹp trời nào đó bạn đến uống cafe ở một quán nào đó, sau lần uống đầu tiên bạn ra về, nếu như quán cafe đó không có chính sách, chiến lược để lôi kéo khách hàng quay lại thì khi bạn ra mắt một sản phẩm mới, thực hiện một chiến dịch mới

thì liệu họ có biết không? Tôi chắc chắn là không. Ngược lại sau lần uống đầu tiên của khách bạn thu thập thông tin của khách hàng một cách khéo léo hoặc bạn có những chính sách tốt hơn cho những khách hàng đó, thậm chí chỉ cần tập trung vào chất lượng sản phẩm và chất lượng phục vụ là được rồi, khi đó khách hàng sẽ thường xuyên đến với quán cafe của bạn. Vậy sau một khoảng thời gian bạn ra mắt một sản phẩm mới thì liệu rằng họ có biết rằng, tất nhiên là biết và thậm chí họ có thể ủng họ bạn. Đây cũng là một hình thức quảng cáo lặp trong rất nhiều các hình thức quảng cáo hiệu quả khác.

Tại sao tôi lại lấy ví dụ này, nó có điểm gì liên quan đến chiến lược phát triển fanpage. Thực tế nó rất giống nhau, chính vì nhiều người không phát hiện ra vấn đề này và những quan điểm sai lầm và dẫn đến thất bại. Đối với fanpage khi bạn thường xuyên cung cấp những nội dung mang tính tương tác cao, nội dung cộng đồng thì sẽ có rất nhiều người thường xuyên tương tác với fanpage của bạn (tức là tỷ lệ người nhận được thông tin từ fanpage của bạn sẽ rất cao con số này sẽ không dừng lại ở mức 20% nhưu đã phân tích ở trên như kinh nghiệm của tôi chỉ số này có thể lên đến 85%) khi đó bạn đưa sản phẩm dịch vụ vào sẽ có rất nhiều người biết đến những sản phẩm dịch vụ của bạn, còn cách tăng mức độ tương tác hơn nữa tôi sẽ hương dẫn bạn cụ thể ở phần sau.

Hiện nay có một vài công ty họ bỏ tiền ra mua fan (tức thuê dịch vụ tăng fan), và họ thường nghĩ đơn giản là ở giai đoạn 1, họ bỏ tiền ra mua 1 lượng fan, chạy xong page để đó, và họ nghĩ rằng thỉnh thoảng đưa nội dung sản phẩm lên, là người dùng quan tâm đến ầm ầm. Điều này vô cùng sai lầm, vì duy trì và phát triển 1 Fanpage là cả 1 chặng đường rất dài, đòi hỏi phải có người phụ trách chính am hiểu về cách thức quản trị fanpage. Thực tế là họ chưa hiểu quy trình 4 bước trong chiến lược phát triển fampage thành công.

– Chỉ số đánh giá: Chỉ số “Taking about this – số người nói về chủ đề này”, chỉ số “Reach

– Chỉ số liên hệ” và chỉ số “Edge Rank” các chỉ số này bạn sẽ được hướng dẫn cụ thể ở phần sau. Các chỉ số này càng cao càng tốt.

Giai đoạn 3: Các Fan quan tâm sâu hơn với nội dung trên Page:

Với giai đoạn 2 thành công bạn chuyển luôn sang giai đoạn 3, khi đã có nhiều fan tương tác với page của bạn, giai đoạn này bạn nên đưa sản phẩm/dịch vụ, thương hiệu của bạn vào fanpage nhưng bạn nên lưu ý bạn không nên đưa ồ ạt vào page, như vậy chiến lược của bạn sẽ thất bại ngay lập tức thậm chí phản tác dụng. Ban đầu bạn nên đưa theo tỷ lệ 90/10 tức trong 10 nội dung đưa lên cứ 9 nội dung giải trí bạn nên đưa 1 nội dung marketing sản phẩm/dịch vụ và thương hiệu của bạn, bạn nên nhớ marketing (gợi ý khách hàng và điều hướng) chứ không phải bán hàng trực tiếp. Đồng thời bạn sử dụng hiệu quả công cụ facebook insights (phần này sẽ được hướng dẫn cụ thể ở chương sau) và quan sát mức độ hướng ứng cũng như phản hồi của khách hàng và điều chỉnh chiến lược, đưa ra những cách thức marketing phù hợp. Khi lượng khách hàng tiềm năng tương tác khá nhiều thì bạn có thể chuyển sang tỷ lệ 80/20 tức trong 10 nội dung đưa lên cứ 8 nội dung giải trí bạn nên đưa 2 nội dung marketing sản phẩm/dịch vụ và thương hiệu của bạn. Nên nhớ không nên quảng cáo quá nhiều sẽ gây phản cảm và họ sẽ unlike fanpage của bạn, làm giảm lượng fan, điều này đi ngược với chiến lược đề ra.

Trong giai đoạn này cũng giống như quá trình chúng ta làm seeding, chúng ta cần tạo ra các kịch bản tạo ra những hiệu ứng, bán tán xôn xao, và dần dần xây dựng một cộng đồng các khách hàng quan tâm sâu sơn đến sản phẩm dịch vụ của chúng ta. Bạn lưu ý trong giai đoạn này bạn cần tập trung nhiều thời gian để quản trị và làm chủ fanpage, bởi khi cộng đồng lớn cũng là lúc rất nhiều đối thủ sẽ nhòm ngó và tạo ra những hiệu ứng không tốt về thương hiệu, sản phẩm/dịch vụ của bạn.

Ngoài ra bạn có thể tổ chức các sự kiện, thực hiện các cuộc thi, thiết kế apps, mục tiêu chính là gửi được thông điệp cần chuyển tải đến với cộng đồng những khách hàng tiềm năng.

- Chỉ số đánh giá: Đo lường các chỉ số, phân tích đối tượng Fan, đo lường nội dung, đưa nội dung phù hợp

Kết thúc giai đoạn này, cộng đồng có thể nhận ra được, đằng sau Page là thương hiệu nào, sản phẩm/dịch vụ ra sao, mang lại giá trị gì cho khách hàng, thông điệp chuyển tải ra sao, tăng cường khả năng nhận diện và độ phủ thương hiệu.

Giai đoạn 4: Tăng tỷ lệ mua hàng và xây dựng cộng đồng khách hàng trung thành:

Để làm tốt giai đoạn này bạn cần phải chuẩn bị rất nhiều việc. Bạn cần xây dựng một hệ thống các website bán hàng dạng landing page (bạn có thể tham khảo: http://www.autocashsystem.vn/) và một kế hoạch cho quá trình triển khai chiến dịch như: Các chính sách ưu đãi, các chính sách cho khách hàng VIP, các chính sách cho những khách hàng mua hàng sớm, các chính sách cho những khách hàng lan truyền giới thiệu sản phẩm/dịch vụ của bạn…Bên cạnh đó bạn cũng cần phải học cách thức marketing trên facebook một cách hiệu quả đã được chứng minh là thành công từ các chuyên gia, thời điểm marketing thích hợp (bạn sẽ được học tất cả những điều này ở phần tiếp theo)

Xây dựng hệ thống các trang squeezepage nhằm thu thập database khách hàng. Đây có thể nói là tài sản khá lớn của công ty, bởi khi bạn đã có khách hàng tiềm năng trong tay, bạn có thể dễ dàng biết được họ đang cần gì và làm thế nào bạn có thể đáp ứng những nhu cầu của họ, bạn cũng có thể chăm sóc họ một cách tốt hơn. Khi đã xây dựng được một cộng đồng khách hàng lớn, chăm sóc khách hàng tốt, thì bạn sẽ có một cộng đồng khách hàng trung thành. Đây sẽ là những người mang lại giá trị cao nhất khi làm truyền thông trên mạng xã hội, họ bảo vệ sản phẩm của bạn, họ nói tốt về nó, viral cho những người khác, giới thiệu các khách hàng khác và họ cũng chính là khách hàng của doanh nghiệp bạn. Đây cũng là cách để giảm tối thiểu chi phí marketing giúp công ty duy trì và phát triển.

Chỉ số đo lường trong giai đoạn này chính là số lượng database mà bạn thu thập được, số lượng khách hàng mua sản phẩm/dịch vụ của bạn, số lượng khách hàng comment nói tốt về doanh nghiệp của bạn, số lượng người giới thiệu sản phẩm/dịch vụ doanh nghiệp của bạn, và số lượng người tái tiêu dùng sản phẩm/dịch vụ của bạn.

Trước khi đi vào tìm hiểu cách thức xây dựng 1 cộng đồng 100.000 người trong 30 ngày, bạn hãy ghi nhớ 5 nhân tố phát triển Fanpage thành công.

5 nhân tố phát triển Fanpage thành công

Người dùng Facebook rất đa dạng, nên việc tìm kiếm lượng "Fan" đúng đối tượng cho Facebook Fanpage là điều không hề dễ dàng. Các thương hiệu lớn nhận được nhiều lượng "like" nhanh chóng là do họ biết tận dụng các phương tiện truyền thông trong chiến dịch quảng cáo, và một phần cũng nhờ vào thương hiệu của họ.

Điều quan trọng đối với một fanpage không phải là số lượng "Fan", mà là chất lượng của những "Fan" đó. Mục tiêu của facebook fanpage là xây dựng được lượng thành viên trung thành, thường xuyên hoạt động và chia sẻ.

Vậy làm thế nào để phát triển một fanpage như vậy? 5 nhân tố sau sẽ trả lời cho câu hỏi đó.

1. Thiết kế

Yếu tố trực quan là yếu tố đầu tiên mọi người chú ý đến, và sẽ là một thành phần thiết yếu để thu hút các "Fan" tiềm năng. Vì vậy bạn nên truyền thông thương hiệu của mình thông qua hình ảnh đại diện, và quan trọng nhất là cover photo trên Fanpage (phần này sẽ được chia sẻ sâu hơn tại chương cách thức khởi một fanpage và thiết lập các thông số chuẩn marketing).

2. Nội dung

Nội dung rất quan trọng đối với chiến dịch Facebook Marketing của bạn. Hãy động não, suy nghĩ để sáng tạo ra các chủ đề thú vị, đầu tư nhiều thời gian tập trung sản xuất nội dung gốc. Bạn hãy tập trung lên kế hoạch và đăng đều đặn hàng ngày, hàng tuần (bạn có thể dùng hệ thống đăng tin tự động hoặc đặt lịch post bài). Việc này sẽ tạo ra một sân chơi hấp dẫn để mọi người ghé thăm, cùng nhau học hỏi và chia sẻ. Đồng thời bạn cũng không mất nhiều thời gian để quản trị Page, tập trung vào tư vấn khách hàng.

3. Sự thu hút

Website, Blog là nơi mà mọi người đăng bài, rồi để đó cho đến khi có bài đăng, cập nhật mới. Fanpage thì không như vậy, nó như là một luồng chảy liên tục, các "Fan" có thể tương tác bất cứ lúc nào. Điều cần làm là phải luôn sẵn sàng đáp ứng, phản hồi kịp thời các ý kiến và tin nhắn của "Fan", để họ thấy Fanpage này có giá trị đối với họ. Bằng cách này bạn có thể phát triển một cộng đồng lớn mạnh cùng tham gia, đóng góp xây dựng nội dung, chia sẻ; hoặc cũng có thể khai thác để quảng bá dịch vụ của bạn.

4. Quảng bá

Cần phải có một chiến lược để thu hút mọi người vào xem trang Facebook của bạn, đặc biệt là khi bạn chỉ mới bắt đầu xây dựng nó. Việc đầu tiên cần làm là quảng cáo Fanpage trên Website có đối tượng liên quan. Nếu bạn sở hữu một Blog hoặc Website thì hãy kêu gọi mọi người "like" trang Fanpage của bạn.

Nếu không có Blog hoặc một công cụ nào khác bên ngoài Facebook thì bạn có thể sử dụng Facebook Ads, Promoted post, Sponsored story; hoặc thậm chí trực tiếp nhờ sự giúp đỡ của các "Fan" hiện tại.

5. Đo lường

Facebook Insights được đặt ngay bảng điều khiển của Facebook Fanpage và cung cấp các số liệu đo lường cần thiết để giúp bạn theo dõi sự hoạt động và độ tăng trưởng của Page. Facebook Insights có thể cho biết có bao nhiêu lượt "Like" trong một khoảng thời gian, bao nhiêu lượt Comment, bao nhiêu lượt Share cho một bài đăng, … và còn nhiều nữa. Bạn cũng nên kết hợp với Google Analytics để theo dõi lượng traffic mà Facebook

Fanpage mang về cho Website của bạn. Từ đó, bạn có thể rút kết được các kinh nghiệm quý để phát triển Fanpage tốt hơn.

Chương II: Cách thức xây dựng 1 cộng đồng 100.000 người trong 30 ngày

Trong tập 1 Facebook marketing: **"Bí quyết xây dựng thương hiệu số cùng mạng xã hội Facebook"** tôi đã đề cập với bạn facebook fanpage là gì và tại sao chúng ta phải lập fanpage trong quá trình xây dựng thương hiệu số và đặc biệt fanpage giúp gì cho bạn cho công việc kinh doanh của bạn, ở phần này tôi không nhắc lại (bạn thể thể tìm đọc Facebook Marketing tập 1), tôi tập trung hướng dẫn bạn cách thức để từng bước xây dựng một cộng đồng đông đảo và tiềm năng. Hay nói đúng hơn chúng ta đang tập trung làm tốt giai đoạn một trong bốn giai đoạn phát triển fanpage.

Hiện nay có rất nhiều cách để xây dựng một cộng đồng fanpage hay nói đúng hơn là số lượng fan (số lượng người like page của bạn). Nhưng nhìn chung thì có một số kênh triển khai hiệu quả sau:

- Chuyển profile =>Fanpage, ghép Page
- Tạo sự kiện thu hút fan
- Tạo ứng dụng thu hút fan
- Nhúng Page vào hệ thống website
- Tạo Free gift và đặt link dưới banner
- Email marketing

Trong đó tôi sẽ hướng dẫn bạn đi sâu vào 3 cách đầu tiên, còn 3 cách cuối tôi chỉ mang tính chất giới thiệu bởi nó khá dễ dàng khi khởi tạo.

I. Chuyển profile thành fanpage sau đó ghép page:

Để hiểu sâu hơn về phần này chúng ta hãy cùng tìm hiểu profile là gì? Tại sao lại phải chuyển profile thành fanpage và cách chuyển như thế nào, cách ghép nhiều page lại với nhau như thế nào cho hợp lý.

Profile facebook là gì?

Đây là trang cơ bản của Facebook. Mỗi người sử dụng Facebook đều có một trang Profile. Trang Profile là một trang được mặc định cho cá nhân sử dụng. Nó giống như nhà của bạn trên Facebook. Để tạo được mối quan hệ với những người xung quanh thì bạn phải add Friend (hoặc kết bạn) với người khác trên Facebook. Khi kết bạn với người khác điều này cho bạn cơ hội thấy được hoạt động của người khác trên Facebook cũng như người khách sẽ thấy được hoạt động của bạn trên Facebook. Đây là điểm tuyệt vời nhất của Facebook. Nếu bạn có 5000 người bạn, trong thực tế nếu để biết được tất cả họ đang làm gì là điều không thể và mất rất nhiều thời gian, nhưng đối với Facebook thì việc này rất đơn giản, bạn chỉ cần kết bạn hết với 5000 người bạn này trên Facebook và hàng ngày những người này làm gì trên Facebook bạn đều biết cả.

Adam Thiên
Cập nhật Thông tin
Nhật ký hoạt động 3
Thêm trường đại học
Làm việc tại Adam Thiên - Internet Marketing Guru
Đi học tại Trường Đại Học Công nghiệp Hà Nội
Sống tại Hanoi, Vietnam
Thông tin
Bạn Bè 1.865
Album Ảnh 110
Sự Kiện
81
Người theo dõi

Sự khác biệt giữa Profile & Fanpage

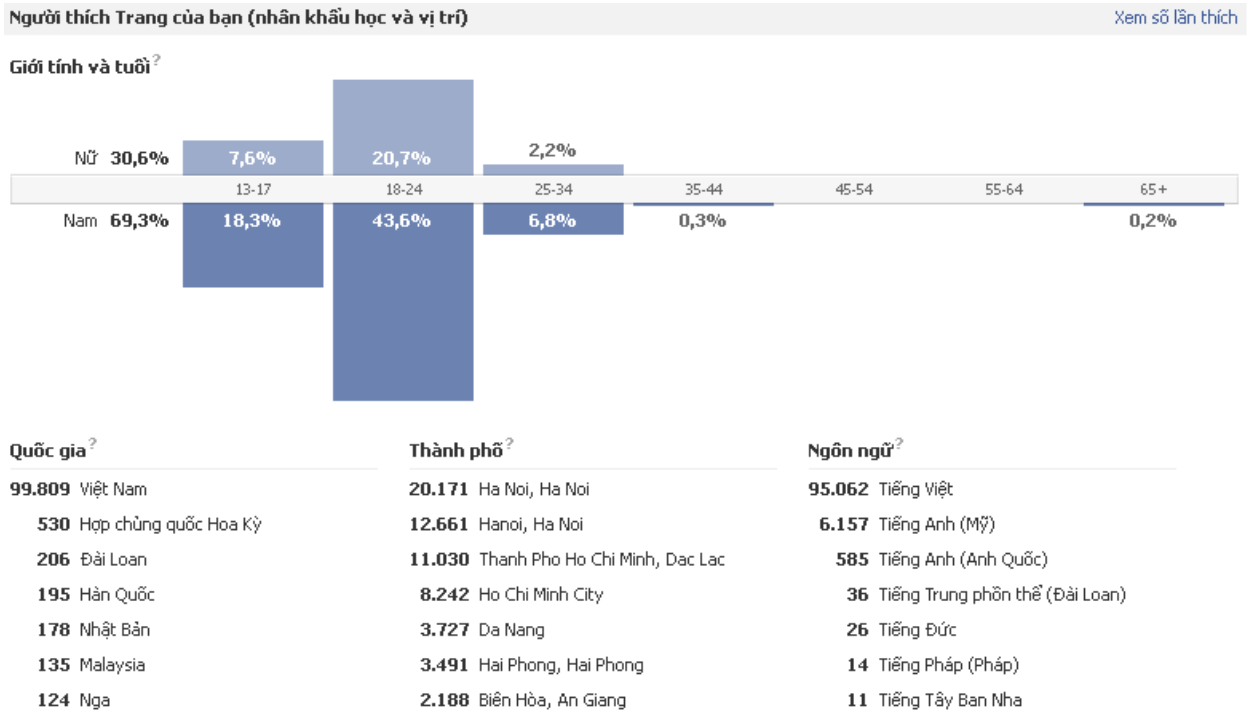
Profile

- Dành cho cá nhân
- Khả năng lan truyền thấp
- Quyền lựa chọn đối tượng
- Không đo lường được đối tượng
- Phù hợp xây dựng nhân hiệu

Fanpage

- Khả năng lan truyền nhanh
- Gồm nhiều đối tượng khác nhau
- Phân tích cụ thể nhóm đối tượng
- Xây dựng thương hiệu, truyền thông

Nhìn vào phần so sánh trên chúng ta thấy rằng Profile có ưu điểm kết bạn đúng đối tượng ngược lại fanpage bao gồm rất nhiều đối tượng khác nhau. Tuy nhiên khi chúng ta cần đo lường xem đối tượng khách hàng của mình là ai? Độ tuổi ra sao? chủ yếu là nam hay nữ? họ đang ở đâu? Họ đang cần sản phẩm dịch vụ gì? Thì việc này khá vất vả và khó khăn. Đối với profile chúng ta sẽ phải vào xem từng người, đó không phải là giải pháp tối ưu. Tuy nhiên đối với fanpage thì điều này khá dễ dàng, fanpage đã cung cấp sẵn cho bạn công cụ đo lường đối tượng khách hàng một cách hiệu quả hay còn gọi là Facebook Insights. Bạn có thể xem hình ảnh sau để hiểu hơn về cộng cụ facebook insights (cộng cụ facebook insights tôi sẽ hướng dẫn bạn cụ thể ở phần sau)



Đến bây giờ thì bạn đã hiểu tại sao phải chuyển profile thành fanpage rồi đúng không ạ tức là ban đầu chúng ta dùng profile để lựa chọn kết bạn đúng đối tượng, sau đó chúng ta số bạn đó thành số fan, và chúng ta sở hữu một fanpage với gần 100% đối tượng khách hàng mà chúng ta mong muốn. Đây là cách dễ nhất và cũng rất hiệu quả cho những người mới bắt đầu tham gia xây dựng cho riêng mình một cộng đồng nhằm tăng độ phủ thương hiệu cũng như tăng doanh thu. Và bây giờ chúng ta hãy cùng tìm hiểu cách chuyển profile thành fanpage.

Cách chuyển profile thành fanpage

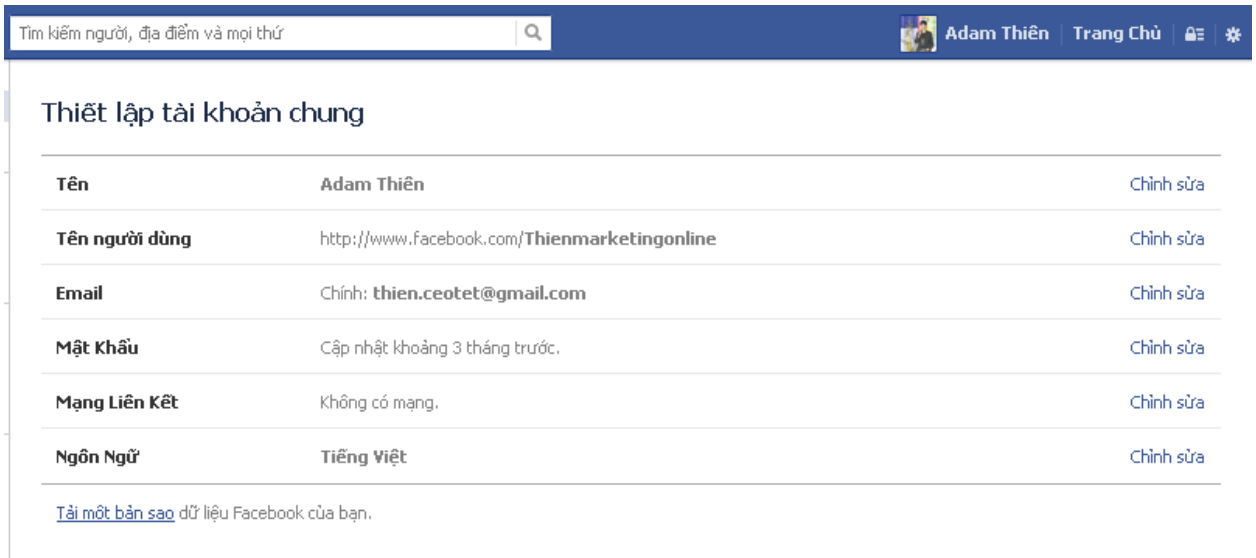
Trước khi tìm hiểu về cách chuyển profile thành fanpage chúng ta cần lưu ý một số điểm sau:

- Đảm bảo tên hiển thị đã chính xác (đối với fanpage quá 200like sẽ không được đổi tên)
- Thay đổi Url trươc khi chuyển đổi (chỉ được đổi tối đa 2 lần cho một fanpage
- Tất cả nội dung của bạn trước đó sẽ bị mất
- Sau khi chuyển không thể chuyển ngược lại (từ fanpage => profile)
- Download thông tin trước khi chuyển đổi

Trong phần này chúng ta lưu ý nên download thông tin trước khi chuyển đổi, chúng ta làm như sau.

- Đăng nhập vào tài khoản cá nhân chuẩn bị chuyển đổi
- Click vào biểu tượng cài đặt phía góc phải trên gần thanh điều hướng như hình vẽ

- Click vào thiết lập tài khoản
- Bạn click vào “tải một bản sao dữ liệu facebook của bạn” như hình vẽ



- Sau đó bạn làm như hướng dẫn rất đơn giản.

Bạn có thể xem qua sẽ có những gì có trong bản sao và những gì không có trong bản sao Những gì có trong bản sao lưu của bạn?

- Ảnh và video bạn đã chia sẻ trên Facebook

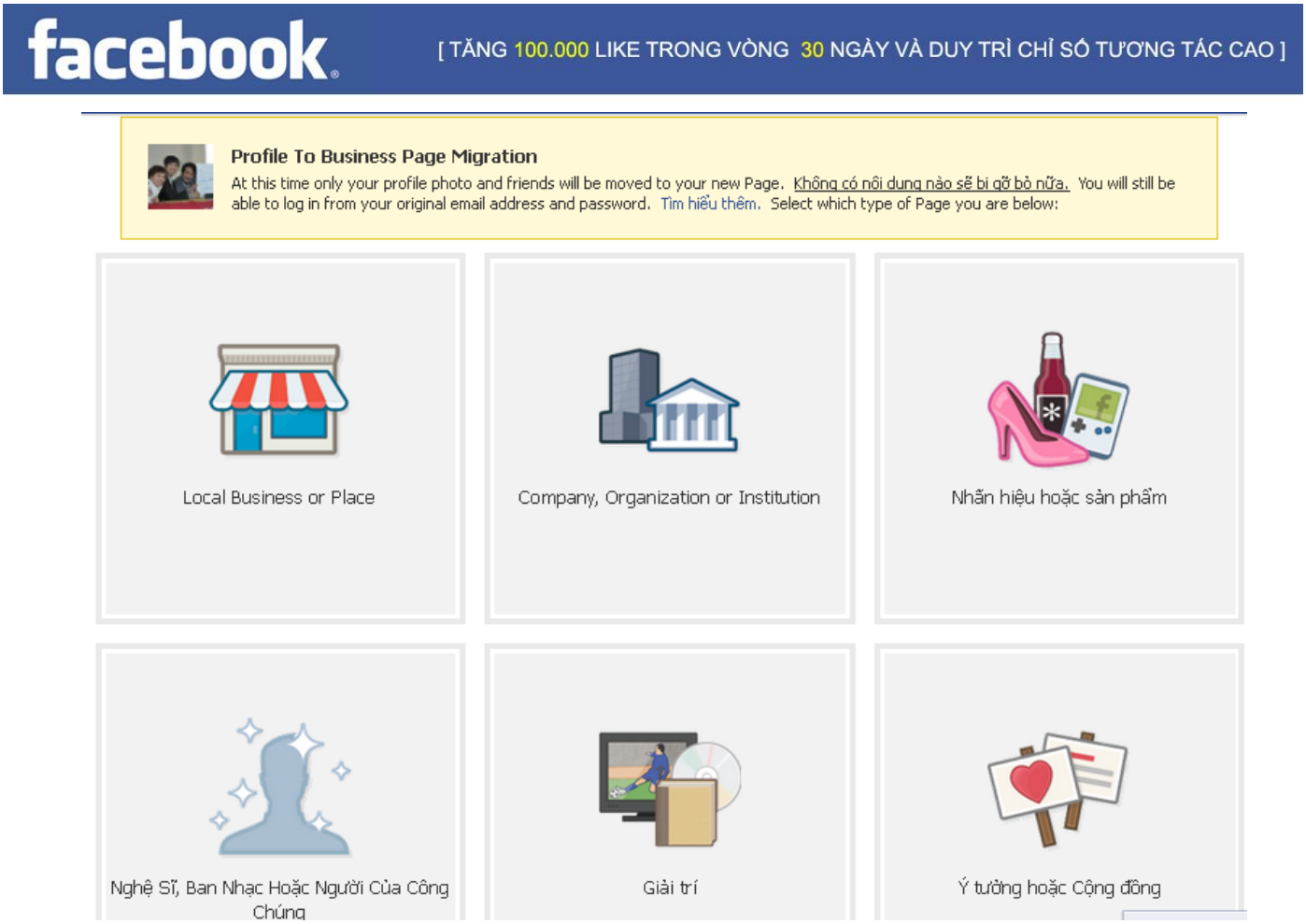
- Những bài đăng trên Tường, những tin nhắn và những cuộc hội thoại của bạn
- Tên của các bạn của bạn và một vài trong số các địa chỉ thư điện tử của họ

Những gì không có trong bản sao lưu của bạn?

- Những hình ảnh và cập nhật trạng thái của các bạn của bạn
- Những thông tin cá nhân khác
- Các bình luận của bạn trên bài đăng của người khác.

Để chuyển profile thành fanpage bạn làm theo các bước sau:

- Bước 1: Bạn đăng nhập tài tài khoản
- Bước 2: Bạn paste đường link chuyển đổi sau vào trình duyệt:
  http://www.facebook.com/pages/create.php?migrate
  sẽ xuất hiện như hình dưới đây, và bạn chọn hình thức fanpage phù hợp với thị trường hay chiến lược bạn đang hướng đến. Nếu bạn muốn xây dựng cộng đồng hay xây dựng thương hiệu doanh nghiệp hay xây dựng thương hiệu sản phẩm/dịch bạn có thể lựa chọn sao cho phù hợp. Sau đó bạn làm theo các bước chỉ dẫn rất đơn giản.


facebook
[TĂNG 100.000 LIKE TRONG VÒNG 30 NGÀY VÀ DUY TRÌ CHỈ SỐ TƯƠNG TÁC CAO]
Profile To Business Page Migration
At this time only your profile photo and friends will be moved to your new Page. Không có nội dung nào sẽ bị gỡ bỏ nữa. You will still be able to log in from your original email address and password. Tìm hiểu thêm. Select which type of Page you are below:
Local Business or Place
Company, Organization or Institution
Nhãn hiệu hoặc sản phẩm
Nghệ Sĩ, Ban Nhạc Hoặc Người Của Công Chúng
Giải trí
Ý tưởng hoặc Cộng đồng

Sau khi hoàn tất bạn sẽ sở hữu một cồng đồng mà bạn mong muốn. Chúc mừng bạn.

II. Tạo sự kiện thu hút fan

Trong phần này chúng ta sẽ tìm hiểu thông thường trên facebook có những lạo event nào? Cách tạo event thu hút nhiều người tham gia, và ứng dụng tạo event để tăng like như thế nào?

Nhìn chung các event (sự kiện) trên facebook cũng giống như nhiều trang sự kiện khác như http://sukienhay.com/ trên đó bao gồm rất nhiều các loại event khác nhau như: Hội thảo, khóa học, sự kiện ra mắt trang web công ty sản phẩm/dịch vụ, liveshow,…Tuy nhiên thì tôi để ý rất ít người áp dụng sức mạnh của event để thu thập database danh sách khách hàng tiềm năng hay tăng like cho facebook. Bạn có thể nhìn hình ảnh sau tôi đã dùng event để tăng like như thế nào.

facebook
Tìm kiếm người, địa điểm và mọi thứ
Adam Thiên
Trang Chủ
Chương trình tặng quà hấp dẫn
- 20 bộ đĩa tư duy & làm giàu trị giá 4 triệu
- Tài liệu hướng dẫn thiết kế website chuyên nghiệp trị giá 200.000đ
- Genesis Framework – Framework cho WordPress tối ưu theo chuẩn SEO
- Bộ tài liệu cách tăng 10.000like trong 07 ngày trị giá 200.000đ
Và rất nhiều phần quà giá trị khác
Click link dưới đây để nhận MIỄN PHÍ trọn bộ ngay hôm nay
quà tặng này chỉ áp dụng trong 10 ngày
Chương trình tặng quà hấp dẫn
Sự Kiện
Mời Bạn bè
Sẽ tham dự
Công khai · Bởi Adam Thiên
Sẽ tham dự (3.752)
Adam Thiên
Jonny Trần
Hành Trình Trở Về
Có thể (2.395)
Anh Tu Nguyen
Những người đã mời (1.230.812)
31 tháng 3 2013
Bạn thân mến,
Nếu như hiện tại bạn
- Đang cố gắng làm giàu những vẫn đang hoay tìm ra hướng đi cho riêng mình
- Bạn luôn trong tình trạng cháy túi mặc dù thu nhập khá cao
- Bạn đang xây dựng dựng một hệ thống website chuẩn SEO
- bạn đang cần xây dựng một cộng động cho riêng mình
Xuất phát từ trải nghiệm, Adam Thiên nhận thấy rằng mình muốn thành công nhất định phải học từ những người thành công. Hôm nay Thiên xin chia sẻ với các a/c một số tài liệu, hy vọng sẽ giúp được ai đó thay đổi nhận thức hay kế hoạch cuộc đời để cải thiện cuộc sống ngày càng tốt hơn.
Anh/chị có thể đăng ký nhận các bộ tài liệu MIỄN PHÍ tại đây
Có Thể Bạn Biết Những Người Này
Nelson Nguyen
31 bạn chung
Kết bạn
Hoàng Đế
19 bạn chung
Kết bạn
Thông Viettel
159 bạn chung
Kết bạn
Quan Phan
22 bạn chung
Kết bạn
Tnptech Jsc Cleanroom Specialist
30 bạn chung
Kết bạn
Bđs Donald Trung (Kiến Trúc Xây Dựng)
65 bạn chung
Kết bạn
Giang Tuấn Tú
89 bạn chung
Kết bạn

Với công nghệ và sức mạnh của internet như ngày nay bạn hoàn toàn có thể tận dụng và tự do sáng tạo ra những điều mới mẻ.

Bạn có thể thấy mỗi một sự kiện được khởi tạo sẽ thu hút hàng ngàn người tham gia, bạn vừa cho đi mọi người sẽ cảm ơn bạn, bạn vừa đưa họ vào cùng một phễu đó là khi họ muốn nhận quà họ click vào nút like (hay chơi ứng dụng) và để lại thông tin để được nhận quà. Bạn thấy đấy, bản chất của con người là luôn muốn nhận quà, chính vì vậy chúng ta hãy áp dụng triệt để nó. Bạn làm theo cách này bạn sẽ trở nên nổi tiếng khá nhanh hoặc nhiều người biết đến bạn và cảm ơn bạn.

Mỗi sự kiện như vậy bạn sẽ thu hút khoảng 3000 đến 10000 người like fanpage của bạn, đúng là con số không nhỏ đúng không nào.

Để tạo ra sự kiện khá đơn giản nhưng để mời hàng triệu người biết đến sự kiện của bạn lại là vấn đề khác. Bởi để tạo ra một sự kiện mời hàng triệu người bạn phải sở hữu hàng

trăm tài khoản facebook, và được quản lý bằng phần mềm chuyên nghiệp phải trả phí. Bạn không bao giờ có thể làm bằng tay, và facebook cũng không cho phép bạn vào liên tiếp 5 tài khoản với cùng một địa chỉ IP khi đó facebook sẽ để ý và bạn sẽ có nguy cơ bị khóa các tài khoản.

Nếu bạn xác định tự làm bạn sẽ rất vất vả và không có kinh nghiệm, cần rất nhiều thời gian để xây dựng số lượng thành viên. Cách giải quyết tốt nhất nếu bạn muốn tăng like bằng cách này bạn có thể liện hệ với tôi, tôi sẽ tạo sự kiện giúp bạn với chi phí thấp nhất có thể. Hiện nay bạn dễ dàng tạo một event khoàng 4 triệu người với chí phí 1.5 triệu, chi phí vô cùng rẻ để bạn sở hữu cho riêng mình một đồng lớn và thương hiệu của bạn cũng sẽ đẩy lên cao (lưu ý giá trị bạn mang lại cho khách hàng cũng phải tương ứng), tôi sẽ không kết hợp với ai có mục đích không lành mạnh hay những mục đích không hướng tới cộng đồng.

III. Tạo ứng dụng (Apps) thu hút fan

Trong phần này chúng ta sẽ cùng tìm hiểu ứng dụng là gì? Hiện có những loại ứng dụng nào? Ứng dụng giúp gì cho công việc kinh doanh của chúng ta. Cách thức hoạt động của ứng dụng. Cách tạo ứng dụng. Cách marketing ứng dụng đó cho nhiều người biết đến và mục đích cuối cùng là tăng like (số lượng fan trong page của chúng ta).
Một lưu ý là phần này sẽ mang nặng tính kỹ thuật tôi không khuyến khích những người chưa có nền tảng kỹ thuật hay không hợp tham gia vào cách này, bởi như vậy sẽ mất rất nhiều thời gian. Để đảm bao tốt nhất bạn nên tìm một người có nền tảng kỹ thuật tốt họ sẽ nghiên cứu vấn đề này giúp bạn với những bước tôi sẽ hướng dẫn ngay sau đây.

Ứng dụng là gì: Applications hay ngắn hơn là Apps, là các chương trình được thiết kế để tương tác với người dùng Facebook . Thông thường chúng là các ứng dụng web được lập trình bằng một số ngôn ngữ lập trình phổ biến, tuy nhiên chúng có một đặc điểm riêng đó là có thể tương tác với cơ sở dữ liệu của Facebook qua API (Application Programming Interface) để tìm ra một số thông tin như bạn bè, những người đang sử dụng ứng

dụng…(tất nhiên là phải được sự cho phép của bạn). Facebook có rất nhiều ứng dụng có sẵn để người dùng có thể tương tác qua lại giữa facebook và website, blog của họ. Các trò chơi, các ứng dụng mạng xã hội khác như Youtube, Pinterest….

Có bao nhiêu loại ứng dụng – Apps: Có nhiều loại apps nhưng với nội dung Ebook này tôi sẽ chia làm 2 loại chính:

- Các apps vui, trò chơi, bói toán…
- Các apps hỗ trợ cho các cuộc thi, công việc, kinh doanh….

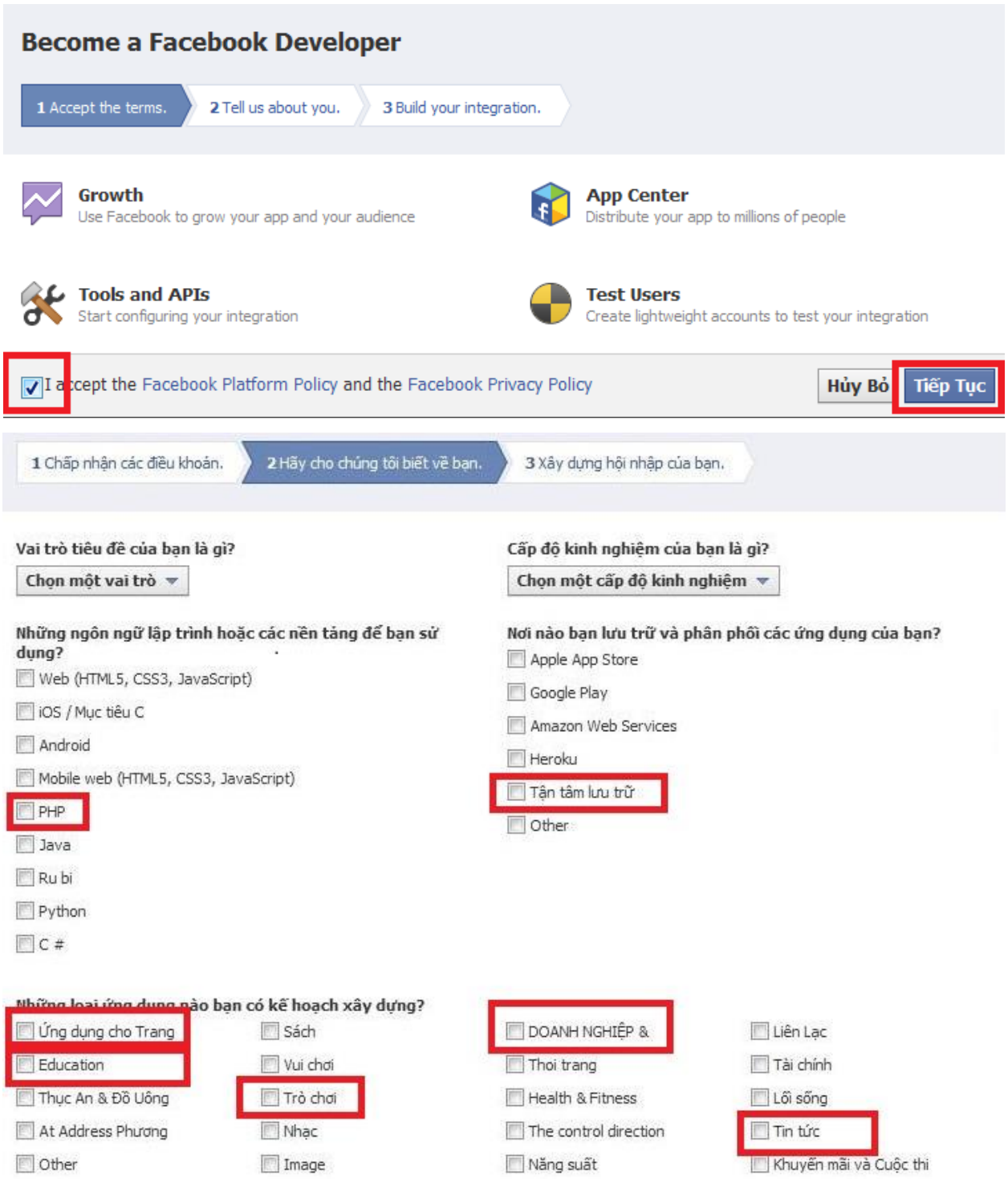
Tùy thuộc vào mục đích sử dụng của bạn cho lĩnh vực gì bạn đang hoạt động sao cho phù hợp với khách hàng bạn đang hướng tới.

Cách tạo apps (ứng dụng tăng like): Bắt đầu tạo ứng dụng miễn phí theo 3 bước dưới đây:

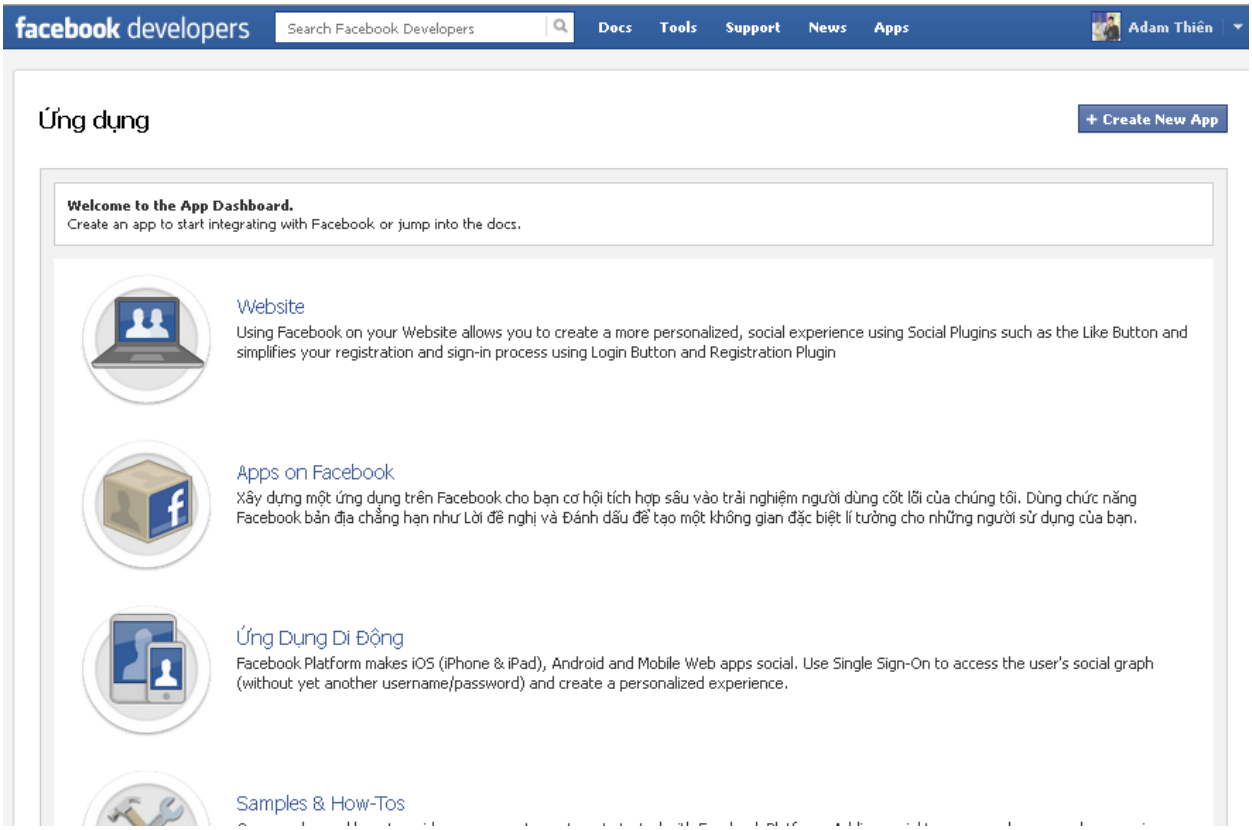
Bước 1: Truy cập vào đường link: http://apps.tkwebviet.com/escustomer/register và đăng ký tài khoản miễn phí, sau đó bạn xác nhận bằng email. Hoặc bạn có thể đăng ký với tài khoản facebook.

Bước 2: Bạn tạo ứng dụng

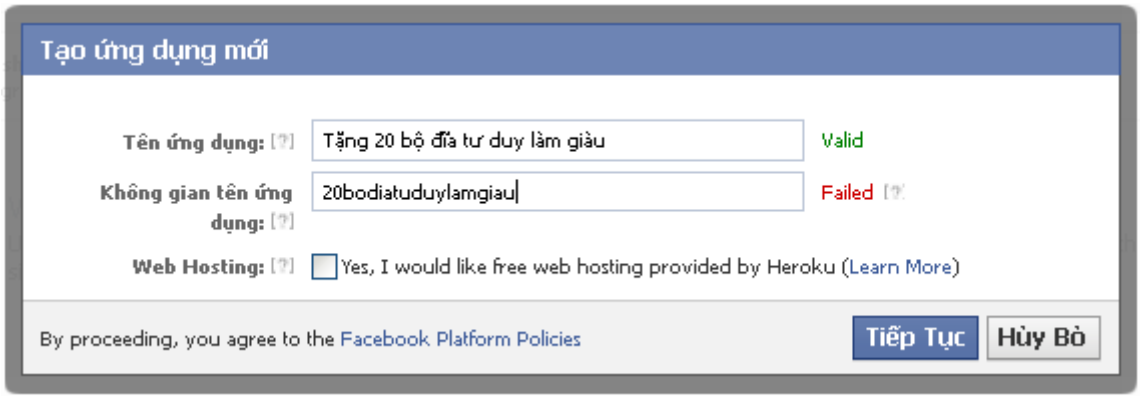
Bạn đăng nhập vào tài khoản facebook à truy cập vào đường link: https://developers.facebook.com/apps sẽ xuất hiện như hình ảnh dưới đây



Ở phần này bạn không nhất thiết phải tạo hết tất cả, bạn nên chọn những mục cần thiết, bạn có thể chọn như hình trên.


facebook developers
Search Facebook Developers
Docs
Tools
Support
News
Apps
Adam Thiên
Ứng dụng
+ Create New App
Welcome to the App Dashboard.
Create an app to start integrating with Facebook or jump into the docs.
Website
Using Facebook on your Website allows you to create a more personalized, social experience using Social Plugins such as the Like Button and simplifies your registration and sign-in process using Login Button and Registration Plugin
Apps on Facebook
Xây dựng một ứng dụng trên Facebook cho bạn cơ hội tích hợp sâu vào trải nghiệm người dùng cốt lõi của chúng tôi. Dùng chức năng Facebook bản địa chẳng hạn như Lời đề nghị và Đánh dấu để tạo một không gian đặc biệt lí tưởng cho những người sử dụng của bạn.
Ứng Dụng Di Động
Facebook Platform makes iOS (iPhone & iPad), Android and Mobile Web apps social. Use Single Sign-On to access the user's social graph (without yet another username/password) and create a personalized experience.
Samples & How-Tos

Click vào nút 'Create New App' bạn sẽ thấy xuất hiện hình ảnh sau:

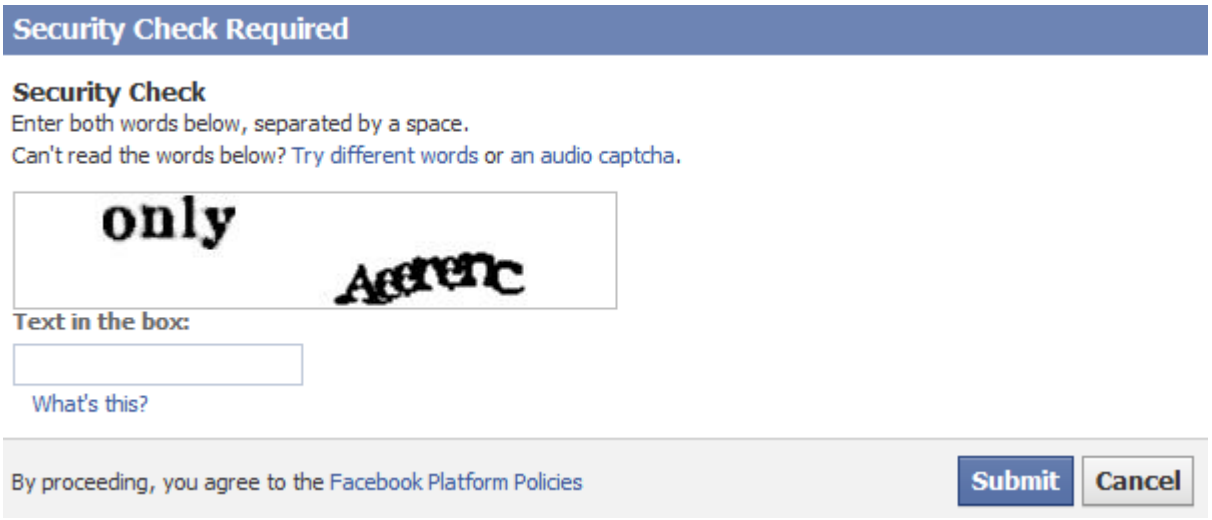

Tạo ứng dụng mới
Tên ứng dụng: [?]
Tặng 20 bộ đĩa tư duy làm giàu
Valid
Không gian tên ứng dụng: [?]
20bodiatuduylamgiau
Failed [?]
Web Hosting: [?]
Yes, I would like free web hosting provided by Heroku (Learn More)
By proceeding, you agree to the Facebook Platform Policies
Tiếp Tục
Hủy Bỏ

Bạn lưu ý: Bạn không được tích chọn vào ô checkbox có dòng chữ "Yes, I would like free web hosting provided by Heroku".

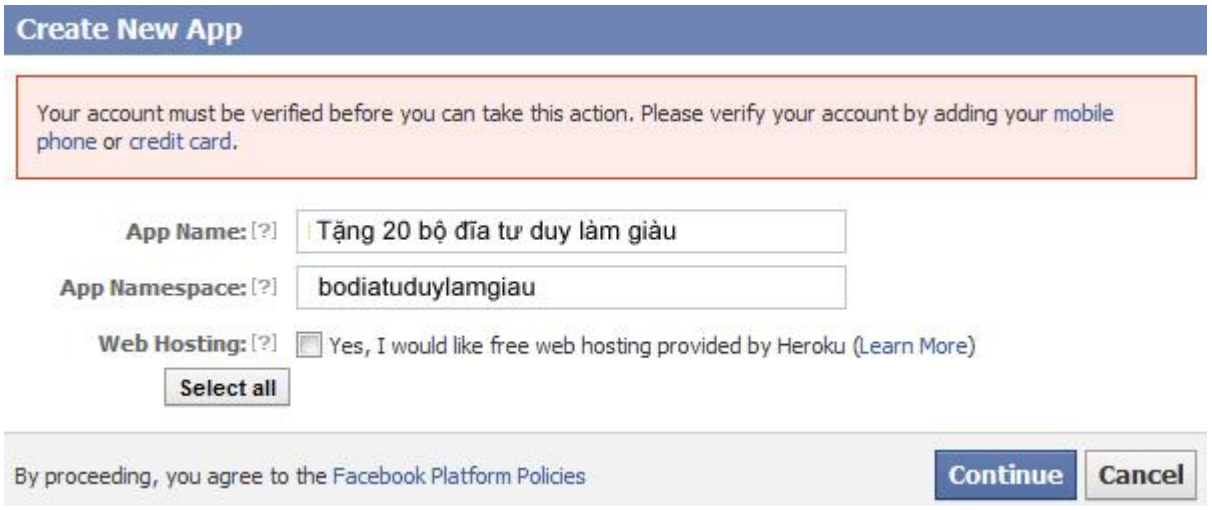
Bạn cần nhập tên cho ứng dụng của bạn (App Name) và một cái định danh bất kỳ gồm các kỹ tự chữ cái liền nhau (App namespace). Nếu xuất hiện chữ “Valid” màu xanh tên apps của bạn đã được chập nhận, nếu xuất hiện chữ “Failed” màu đỏ có nghĩa bạn đặt

chưa đúng hoặc trùng tên với apps khác, bạn phải sửa lại đến khi xuất hiện chữ “Available” màu xanh là ok. Sau đó bạn nhấn vào nút "Tiếp tục - Continue".

Sẽ xuất hiện hình ảnh sau:

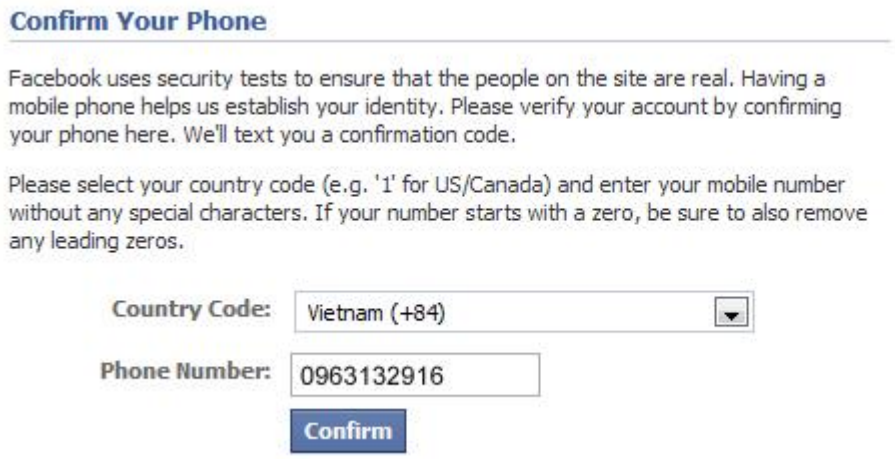

Security Check Required
Security Check
Enter both words below, separated by a space.
Can't read the words below? Try different words or an audio captcha.
only
Text in the box:
What's this?
By proceeding, you agree to the Facebook Platform Policies
Submit
Cancel

Bạn hãy điền mã captcha và sau đó bạn nhấn vào nút “Submit”

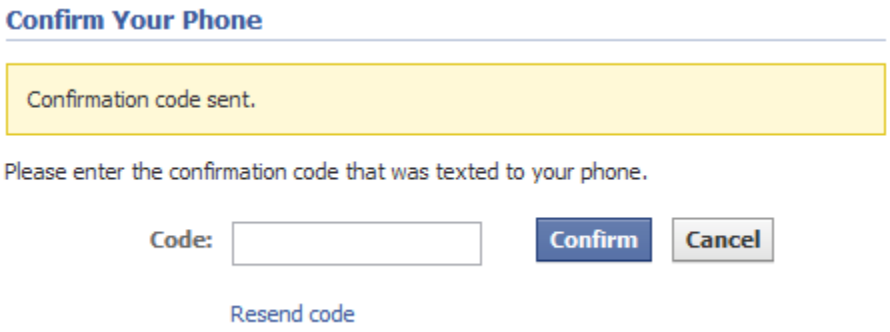

Create New App
Your account must be verified before you can take this action. Please verify your account by adding your mobile phone or credit card.
App Name: [?]
Tặng 20 bộ đĩa tư duy làm giàu
App Namespace: [?]
bodiatuduylamgiau
Web Hosting: [?]
Yes, I would like free web hosting provided by Heroku (Learn More)
Select all
By proceeding, you agree to the Facebook Platform Policies
Continue
Cancel

Trong trường hợp bạn gặp lỗi như hình trên thì bạn cần phải xác thực số điện thoại của bạn với Facebook bằng cách click vào đường link "mobile phone" để xác thực tài khoản qua số điện thoại hoặc "credit card" để xác thực tài khoản qua thẻ credit card của bạn. Lưu ý: Với các mạng điện thoại Viettel thì việc xác thực tài khoản tại Facebook thường không thành công do không nhận được tin nhắn gửi từ Facebook, bạn nên dùng các số điện thoại của Beeline, Vietnamobile hoặc Vinaphone (bạn có thể nhờ số điện thoại của bạn bè).

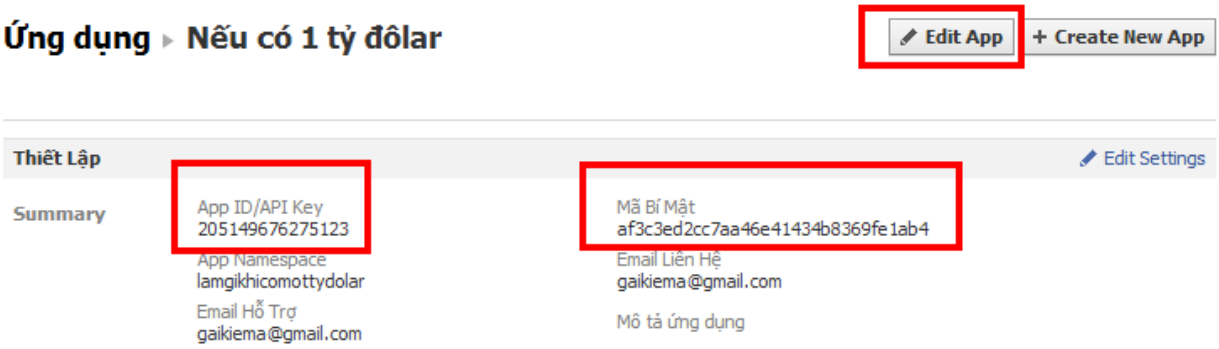
Với mạng Viettel thì mọi người có thể sẽ phải trả phí để nhấn được mã tin nhắn từ Facebook bằng cách soạn F1 gửi 9223 1k/1 ngày hoặc F1 gửi 9224 1k/1 ngày, soạn F gửi 9223 10k/1 tháng hoặc F gửi 9224 10k/1 tháng.


Confirm Your Phone
Facebook uses security tests to ensure that the people on the site are real. Having a mobile phone helps us establish your identity. Please verify your account by confirming your phone here. We'll text you a confirmation code.
Please select your country code (e.g. '1' for US/Canada) and enter your mobile number without any special characters. If your number starts with a zero, be sure to also remove any leading zeros.
Country Code:
Vietnam (+84)
Phone Number:
0963132916
Confirm

Bạn nhập số điện thoại của bạn và nhấn vào nút 'Confirm', sau đó bạn xem bạn đã nhận được mã xác thực của Facebook chưa. Nếu bạn nhận được mã Code từ Facebook trên điện thoại thì bạn hãy nhập mã đó vào ô Code ở ảnh bên dưới và nhấn vào nút 'Confirm'. Sau khi bạn đã xác thực được tài khoản qua số điện thoại thì bạn có thể quay lại bước 1 để tạo ứng dụng.

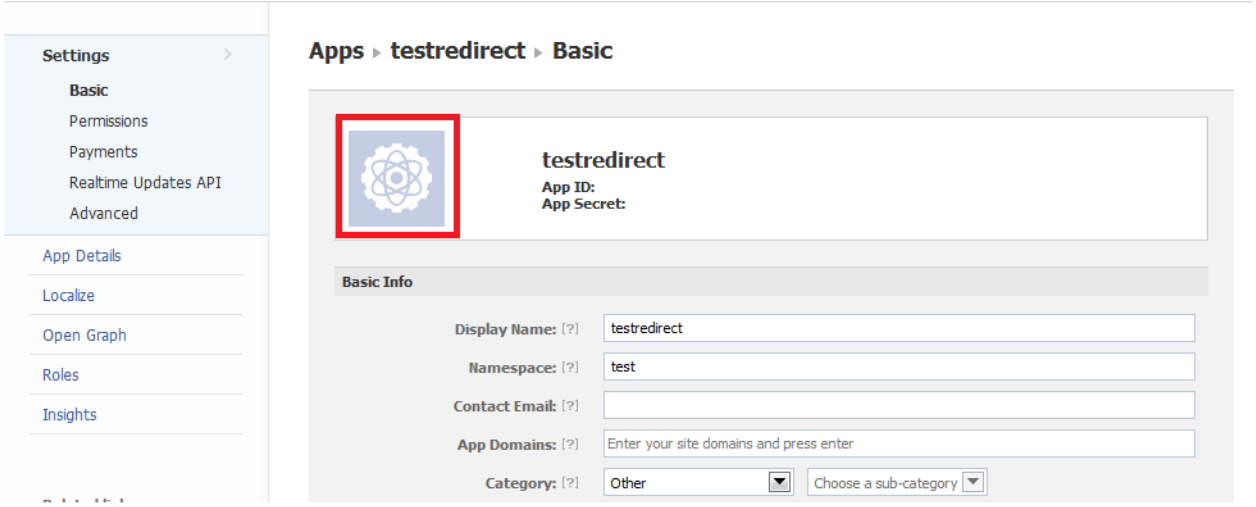


Xem thông tin các giá trị 'App ID/API Key' (mã số ID của apps) và 'App Secret' (mã số bí mật của apps), hai mã số này sẽ được dùng trong Facebook Apps Id và Mã bí mật của Facebook Apps Id trong phần quản trị ứng dụng tôi sẽ hướng dẫn cụ thể ở phần tiếp theo.



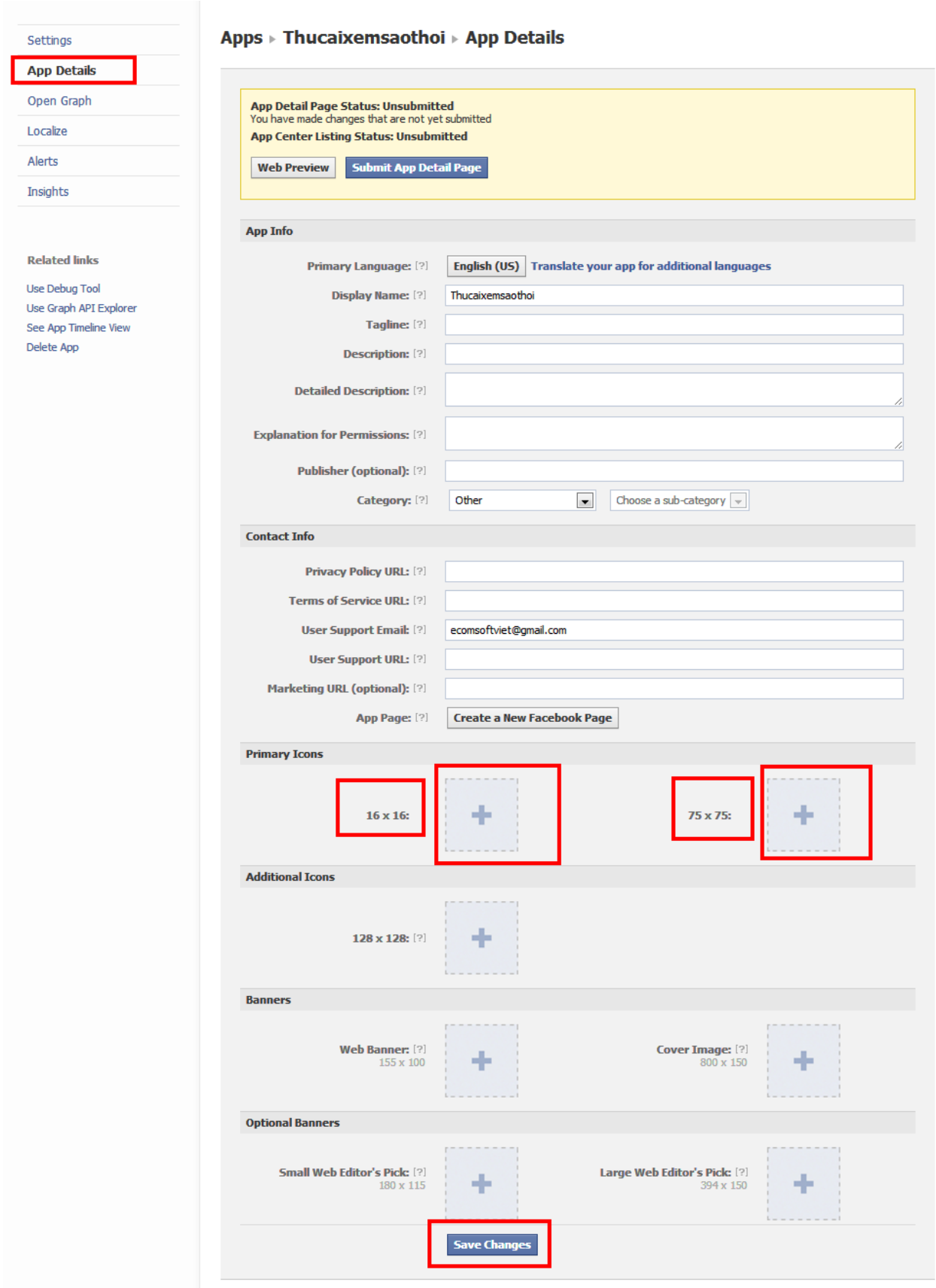
Hướng dẫn cách thay Logo cho ứng dụng (Bước này bạn có thể bỏ qua cung được):

- Để thay được Logo cho ứng dụng thì bạn lần lượt click vào các phần bo viên màu đỏ như các hình dưới.



Dưới đây là một ví dụ nhập thông tin đầy đủ để có thể thay đổi Logo cho ứng dụng (Logo này sẽ hiển thị cho bạn bè bạn thấy và hiển thị tại thông điệp bạn bè nhận được qua Gửi yêu cầu hoặc qua Thông điệp (Notification).

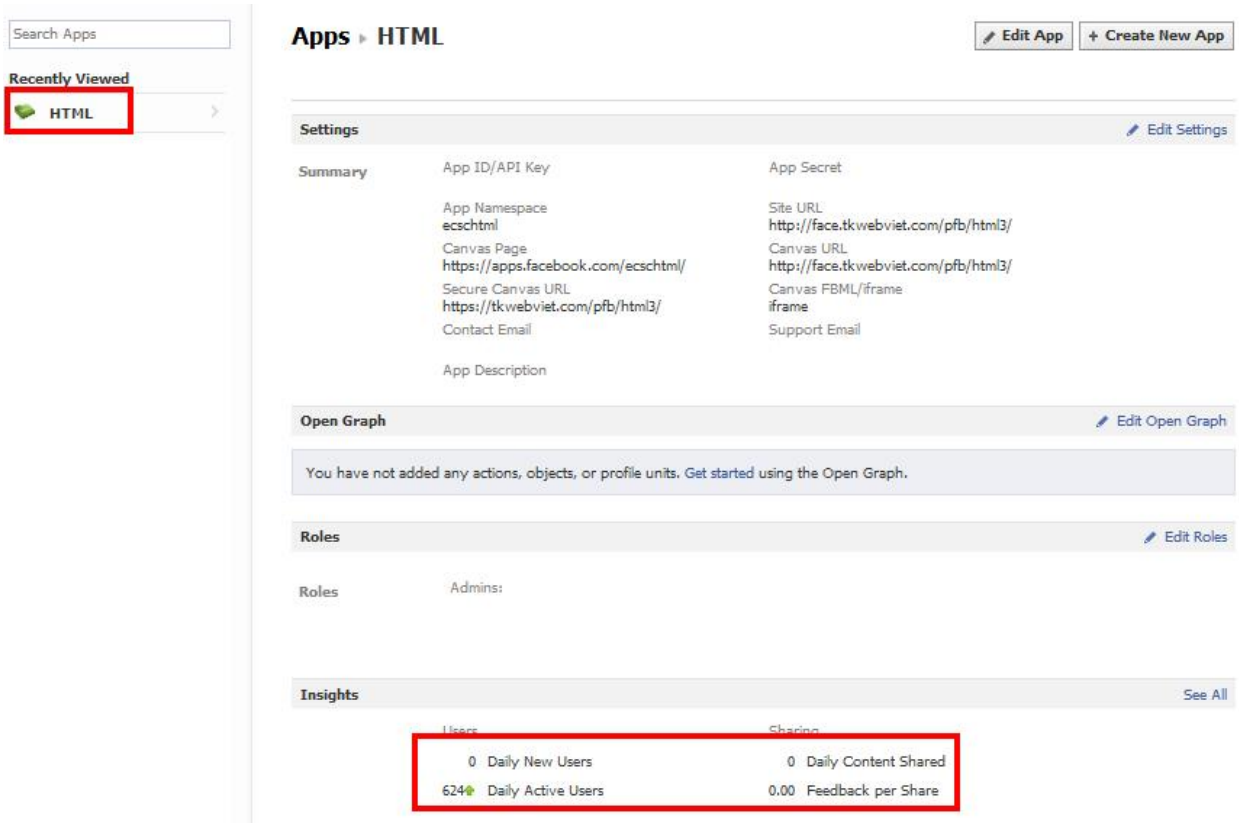
- Ở phần ảnh 'Primary Icons' bạn chỉ cần thêm 2 ảnh cỡ là 16x16 và 75x75 vào và nhấn nút 'Save Changes' là bạn đã thay đổi thành công Logo cho ứng dụng (Lưu ý: Ảnh phải đúng kích thước thì Facebook mới chấp nhận, bạn cần dùng photoshop, Paint hoặc một chương trình chỉnh sửa ảnh bất kỳ để thay đổi kích thước về đúng cỡ là 16x16 và 75x75.


Settings
App Details
Open Graph
Localize
Alerts
Insights
Related links
Use Debug Tool
Use Graph API Explorer
See App Timeline View
Delete App
Apps ▸ Thucaixemsaothoi ▸ App Details
App Detail Page Status: Unsubmitted
You have made changes that are not yet submitted
App Center Listing Status: Unsubmitted
Web Preview
Submit App Detail Page
App Info
Primary Language: [?]
English (US)
Translate your app for additional languages
Display Name: [?]
Thucaixemsaothoi
Tagline: [?]
Description: [?]
Detailed Description: [?]
Explanation for Permissions: [?]
Publisher (optional): [?]
Category: [?]
Other
Choose a sub-category
Contact Info
Privacy Policy URL: [?]
Terms of Service URL: [?]
User Support Email: [?]
ecomsoftviet@gmail.com
User Support URL: [?]
Marketing URL (optional): [?]
App Page: [?]
Create a New Facebook Page
Primary Icons
16 x 16:
75 x 75:
Additional Icons
128 x 128: [?]
Banners
Web Banner: [?]
155 x 100
Cover Image: [?]
800 x 150
Optional Banners
Small Web Editor's Pick: [?]
180 x 115
Large Web Editor's Pick: [?]
394 x 150
Save Changes

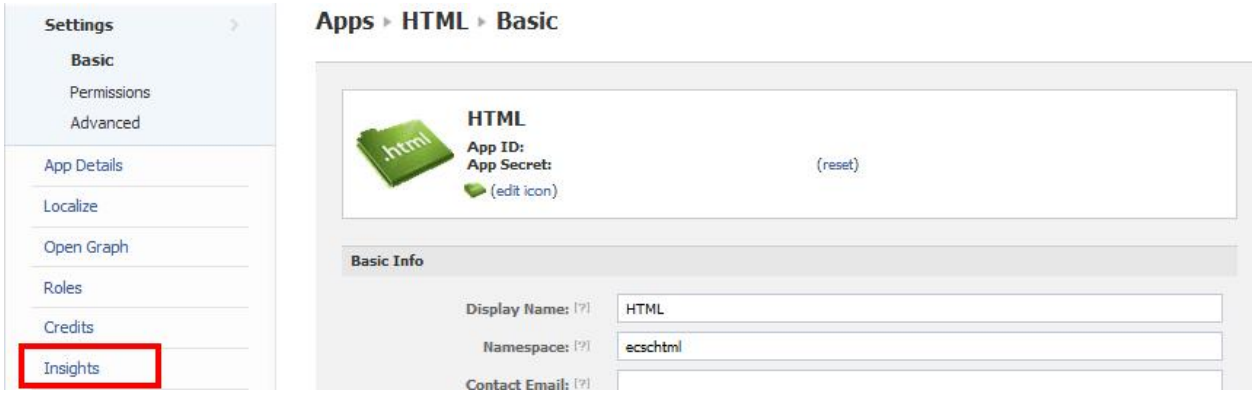
Hướng dẫn cách xem các thống kê của ứng dụng (Bước này bạn có thể bỏ qua cũng được):

Một số thông kê Facebook cung cấp để bạn có thể xem lượng người đã dùng apps của bạn và số người comment hoặc Like trên các ảnh apps bạn tạo ra và được đăng lên tường. Các thống số này sẽ là tiêu chí để Facebook đánh giá xem ứng dụng bạn có phải là ứng dụng spam không hay là một ứng dụng tốt mà người dùng yêu thích (comment và like nhiều).

Thống kê tổng qua về số người đã sử dụng apps, số người like và comment như ở hình dưới:

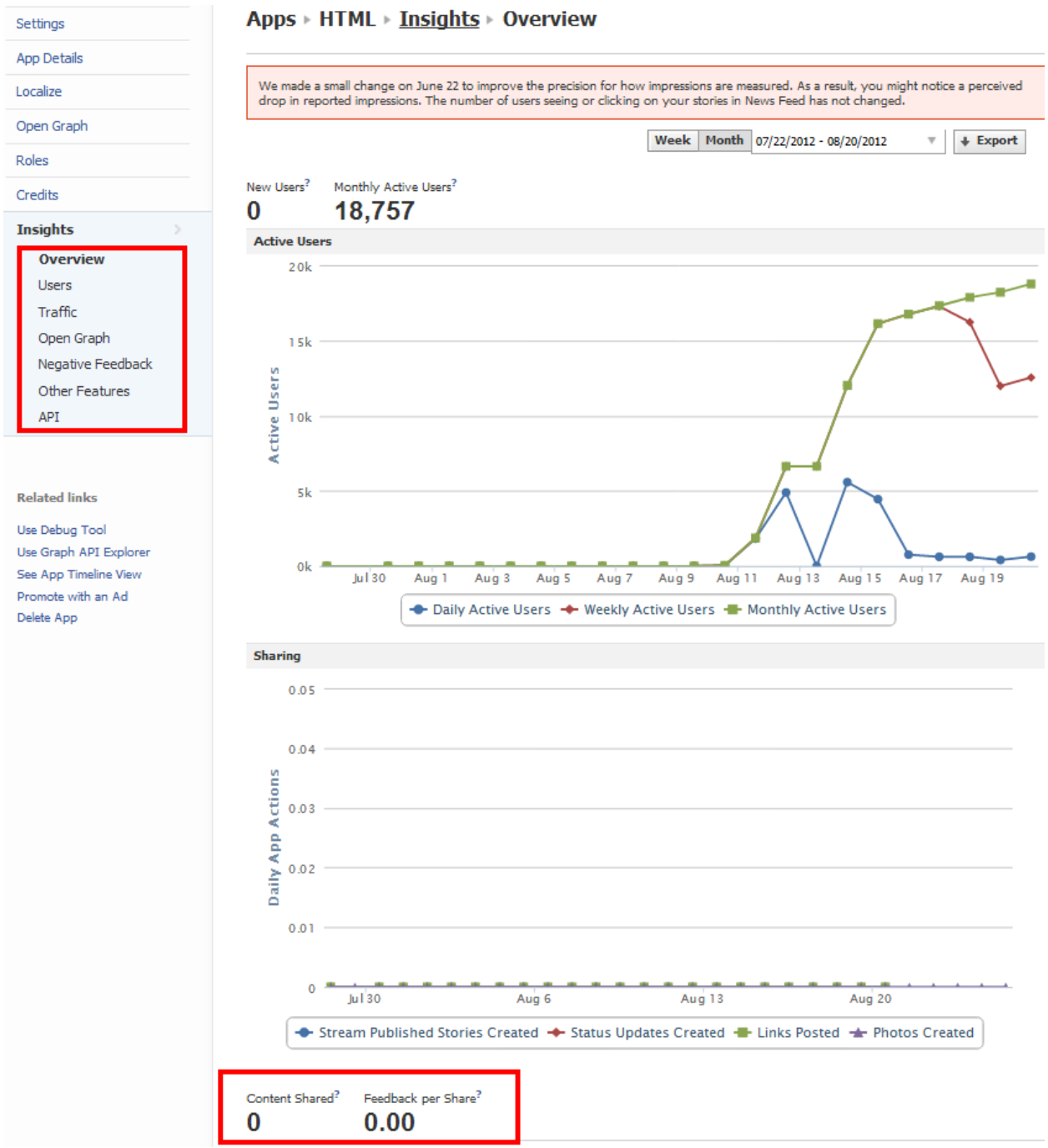


Bạn click vào 'Edit' một apps và click vào dòng chứ 'Insights' để xem các thông kê của Facebook như hình dưới.



Như hình dưới thì ở ô màu đỏ dưới cùng bạn sẽ thấy được số nội dung mà người dùng đã đăng lên tường và số phản hồi của bạn bè trên mỗi cái ảnh được đăng đó (số phản hồi là số like và comment của bạn bè).

facebook [TĂNG 100.000 LIKE TRONG VÒNG 30 NGÀY VÀ DUY TRÌ CHỈ SỐ TƯƠNG TÁC CAO]



Sau khi bạn có được mã số ID và mã số bí mật. Bạn tiếp tục làm tiếp bước sau

Bước 3: Quản trị ứng dụng

Link quản trị ứng dụng:

http://facebook.tkwebviet.com/fbapps/customer/fbappscustomer

Ảnh trên hiện thị tất cả các ứng dụng bạn đã tạo,

- "Link chạy apps" là link chạy ứng dụng của bạn,
- "Link muốn tăng Like" là link mà bạn muốn người dùng ứng dụng Like và truy cập vào.
- Chức năng 'Gắn vào page Facebook' chỉ dùng với các "Link muốn tăng Like" là một Fanpage,
- Chức năng 'Bỏ gắn vào Fanpage' cho phép bạn chuyển trạng thái gắn vào Fanpage rồi sang trạng thái chưa gắn vào Fanpage.

Lưu ý: Một ứng dụng có thể gắn được vào nhiều Fanpage, nếu một người dùng gửi yêu cầu mời bạn bè thì người nhận được yêu cầu đó sẽ vào dùng ứng dụng tại Fanpage mà người chơi đã gửi yêu cầu, nếu ứng dụng chia sẻ ảnh lên tường người dùng thì Link vào chơi ứng dụng hiện trên tường sẽ được link vào Fanpage tương ứng.
Tạo ứng dụng mới bằng cách click vào nút 'Thêm': Link thêm ứng dụng mới
http://www.facebook.tkwebviet.com/fbapps/customer/fbappscustomer/add/

Lưu ý:
- Để làm tốt phần này bạn nên tìm hiểu các mẫu ứng dụng trước khi bắt tạo vào thực hiện tạo cho mình những ứng dụng phù hợp. Bạn có thể tìm hiểu tại đây: http://apps.tkwebviet.com/mau-ung-dung

- Trong 18 mẫu ứng dụng thì có 2 mẫu ứng dụng 16 và 17 là 2 mẫu sử dụng HTMl, tức là bạn có thể dùng khi thực hiện chương trình chiến dịch tặng tài liệu hay món quà cho các fan.

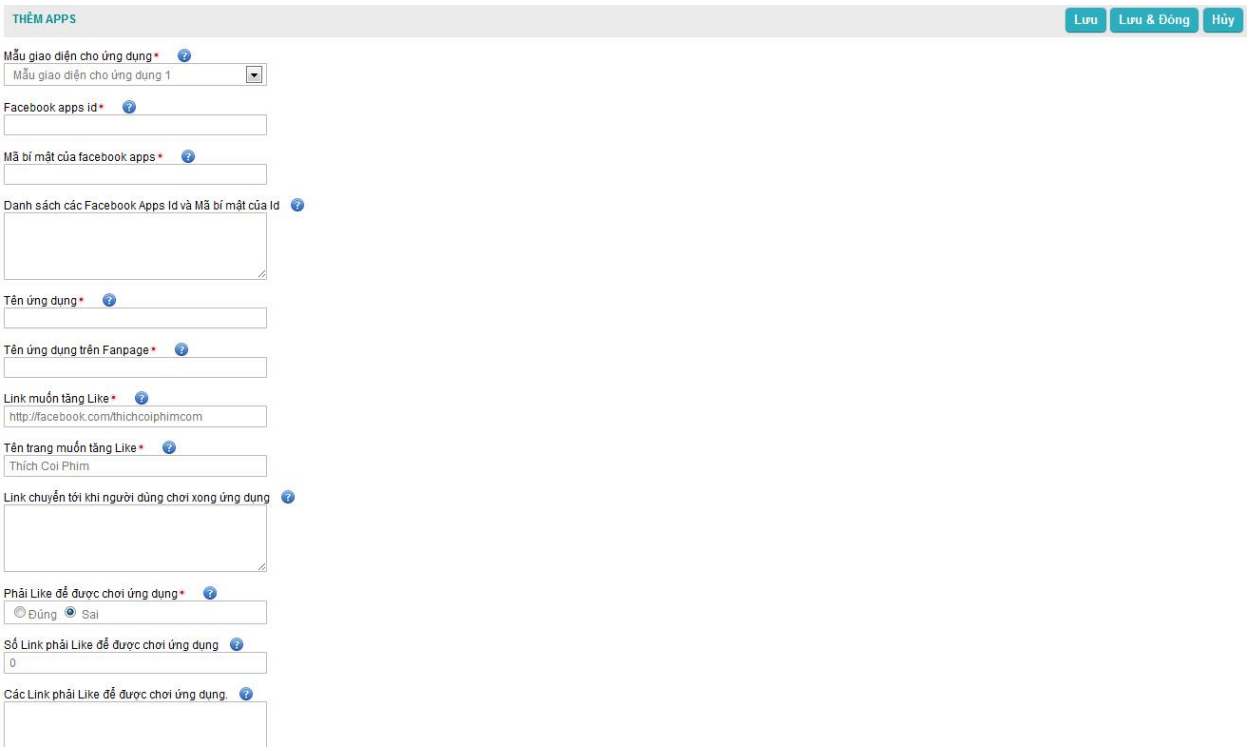
- Bạn xem kỹ những hình ảnh kết quả từ đó chế tương tự như vậy. Bạn có thể lấy thư viện hình ảnh tại đây: http://apps.tkwebviet.com/tim-anh-nen tại đây cung cấp rất nhiều ảnh nền với độ phân giải cao và rất đẹp.

- Bạn có thể xem phần này để xem thông tin cập nhật thường xuyên: http://apps.tkwebviet.com/cap-nhat

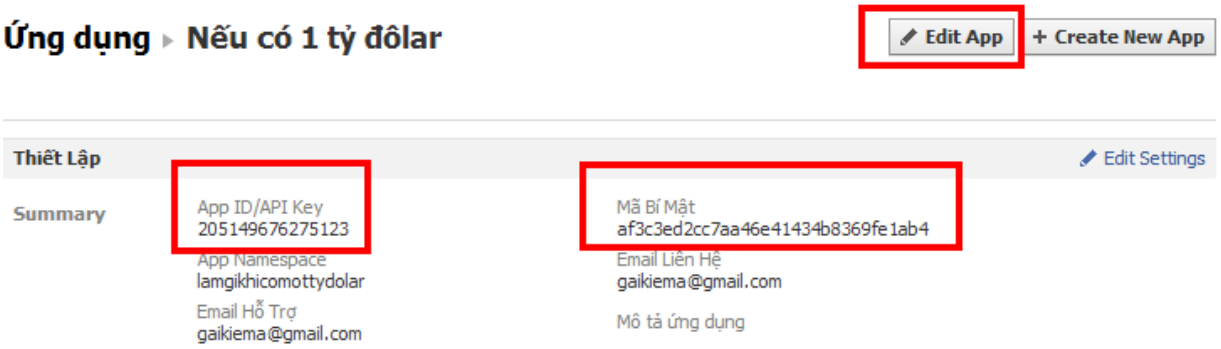
- Để ứng dụng hiển thị đẹp thì bạn nên cho ảnh nền kích thước rộng khoảng 600px và cao khoảng 400px.
- Với thuộc tính 'Số bạn được tag thêm vào ảnh đăng lên wall tối đa là 5' bạn chỉ nên dùng khi mà ứng dụng của bạn có 1 người chơi vì nếu bạn cho tag nhiều thì Facebook sẽ đánh giá ứng dụng bạn là Spam và khóa ứng dụng đó lại.

- Thuộc tính 'số bạn được gửi lời mời dùng ứng dụng' bạn cũng chỉ nền cho là 10 vì Facebook cũng dựa vào số yêu cầu gửi đi để đánh giá ứng dụng có là Spam không, bạn có thể cho nó là 0 để không mời bạn bè vì hiện nay mọi người không quan tâm đến lời mời ứng dụng.

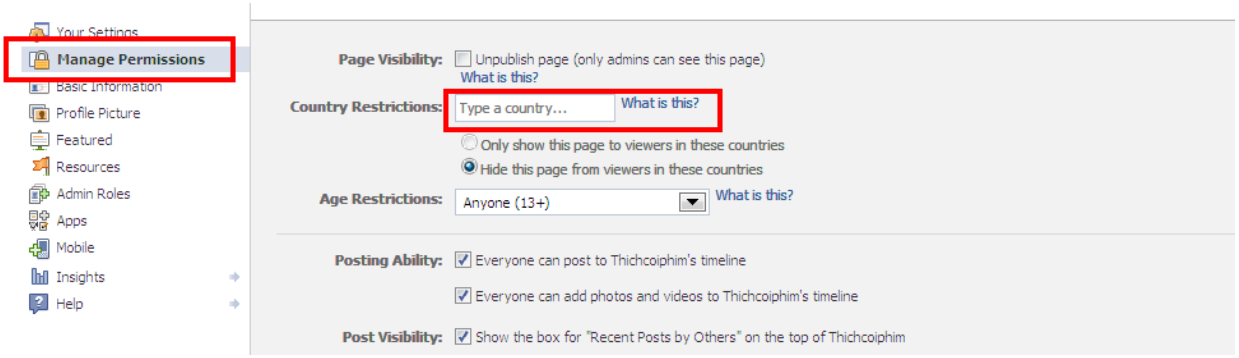
Khi click vào nút thêm sẽ có hình ảnh như sau:


THÊM APPS
Lưu
Lưu & Đóng
Hủy
Mẫu giao diện cho ứng dụng *
Mẫu giao diện cho ứng dụng 1
Facebook apps id *
Mã bí mật của facebook apps *
Danh sách các Facebook Apps Id và Mã bí mật của Id
Tên ứng dụng *
Tên ứng dụng trên Fanpage *
Link muốn tăng Like *
http://facebook.com/thichcoiphimcom
Tên trang muốn tăng Like *
Thích Coi Phim
Link chuyển tới khi người dùng chơi xong ứng dụng
Phải Like để được chơi ứng dụng *
Đúng
Sai
Số Link phải Like để được chơi ứng dụng
0
Các Link phải Like để được chơi ứng dụng.

Apps Id và mã bí mật của ứng dụng như ở hình dưới:



- Trong trường hợp bạn giới hạn hiện thị Fanpage theo đất nước thì ứng dụng sẽ không chạy được khi bạn sử dụng thuộc tính "Các link Fanpage", bạn cần bỏ phần giới hạn hiển thị theo đất nước như hình dưới đây:



Nếu bạn sử dụng các mẫu ngoài mẫu 16 và 17, ví dụ các mẫu có nhiều kết quả. Bạn cần lưu ý một số điểm sau.

- Kết quả của ứng dụng sẽ được chọn ngẫu nhiên, bạn nên cho khoảng 15 kết quả để ứng dụng hấp dẫn hơn.

- Trong kết quả, có 9 cụm từ được dùng

- Cụm từ [NAME] sẽ được thay thế bằng tên người dùng ứng dụng. Ví dụ "Lập hội phát cuồng vì [NAME]" với người dùng ứng dụng tên là 'Hà' thì kết quả sẽ là'Lập hội phát cuồng vì Hà'.

- Cụm từ [FRIEND] sẽ được thay thế bằng tên người bạn có trong ứng dụng. Ví dụ như cụm từ '[FRIEND] là người bạn tuyệt với của [NAME]' với người bạn tên là Trung thì kết quả sẽ là 'Trung là người bạn tuyệt vời của Hà'.

- Cụm từ [FRIEND1], [FRIEND2], ..., [FRIEND10] sẽ được thay thế bằng các tên bạn bè tương ứng, từ tên người bạn thứ 1 đến tên người bạn thứ 10. Ví dụ với cụm từ 'Hôm nay mình sẽ đi chơi với [FRIEND1], [FRIEND2] và [FRIEND3]' thì kết quả có thể sẽ là 'Hôm nay mình sẽ đi chơi với Ha, Trung và Phú'.

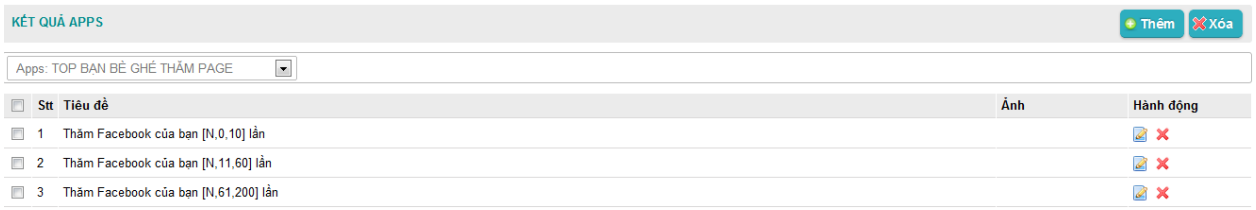
- Cụm từ [N,0,100] sẽ lấy giá trị ngẫu nhiễn >=0 và <=100 để thay thế cho vị trí có ký tự [N,0,100], bạn có thể tùy chỉnh khoảng giá trị ngẫu nhiên như có thể chỉnh thành [N,0,1000], [N,20,544].... Ví dụ như câu kết quả là 'Dự đoán đề hôm này sẽ về [N,0,99] với xác suất là [N,0,100]!' thì kết quả có thể là 'Dự đoán đề hôm này sẽ về 88 với xác suất là 43%!'. Khi có cụm từ này trong câu kết quả thì thứ tự kết quả khi chạy ứng dụng sẽ được sắp xếp giảm dần theo độ lớn, ví dụ như với ứng dụng "Ai xem ảnh bạn nhiều nhất" thì thứ tự người xem ảnh sẽ được sắp xếp giảm dần theo số lần xem ảnh.

- Cụm từ [DATE,d/m/Y] sẽ được thay thế bằng ngày người chơi vào chơi ứng dụng, 'd/m/Y' là định dạng ngày/tháng/năm mà bạn muốn hiển thị, ví dụ như câu trả lời là 'Kết quả bói của bạn ngày [DATE,d-m-Y]' thì khi ứng dụng chạy kết quả có thể sẽ là 'Kết quả bói của bạn ngày 28-06-2012'.

- Cụm từ [S,n] dùng để sắp xếp thứ tự kết quả theo số tự nhiên, cụm từ này sẽ được xóa đi khi chạy ứng dụng, ví dụ với cụm từ '[S,1]Mua nhà lầu xe hơi' thì khi chạy ứng dụng kết quả hiển thị sẽ là 'Mua nhà lầu xe hơi', cùm từ [S,1] đã bị xóa đi. Thứ tự sẽ được sắp xếp tăng dần dựa vào số tự nhiên đứng sau cụm từ '[S,'.

- Cụm từ [LIKE] để hiện số Like của bạn bè trên các bài post của người dùng.
- Cụm từ [COMMENT] để hiện số Comment của bạn bè trên các bài post của người dùng.

- Cụm từ [COMMENT_AND_LIKE] để hiện tổng số Comment và Like của bạn bè trên các bài post của người dùng.

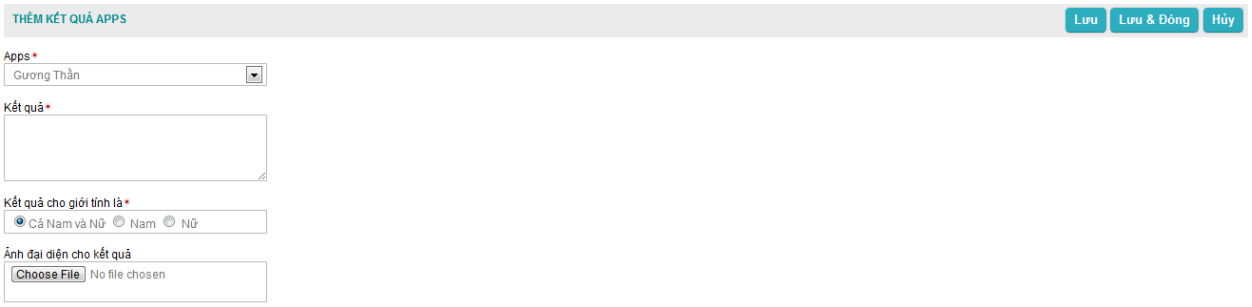


Danh sách các kết quả ứng dụng:

http://www.facebook.tkwebviet.com/fbapps/customer/fbappsresultcustomer

Thêm kết quả mới bằng cách click vào nút 'Thêm': Link:

http://www.facebook.tkwebviet.com/fbapps/customer/fbappsresultcustomer/add/

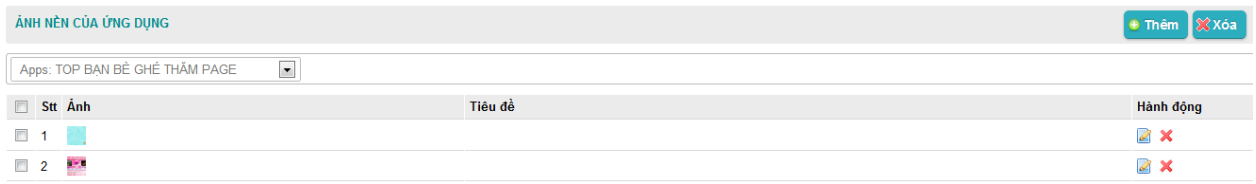


Quản trị ảnh nền của ứng dụng.

Danh sách các ảnh nền tại:

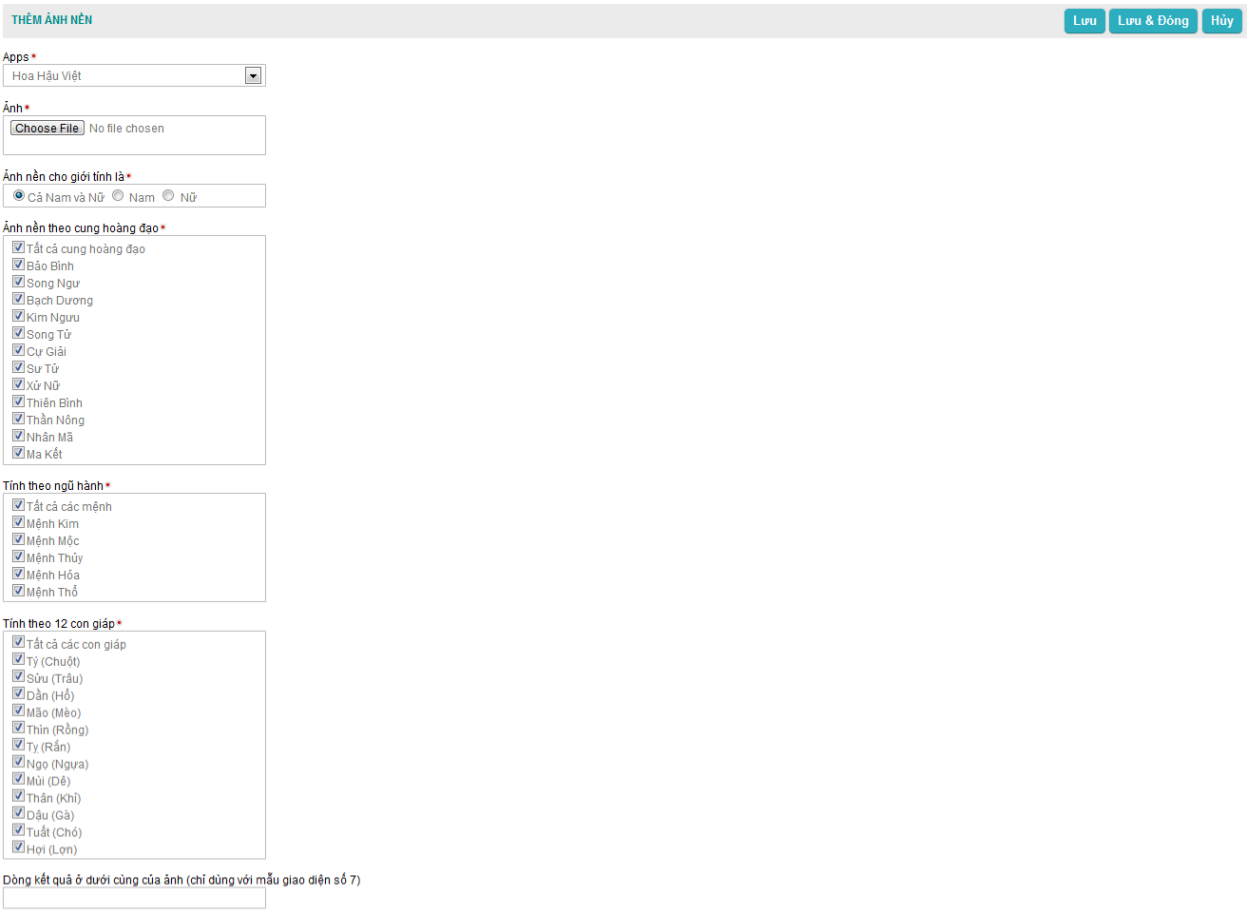
http://facebook.tkwebviet.com/fbapps/customer/fbappsbackgroundcustomer

(ảnh nền sẽ được chọn ngẫu nhiên trong danh sách các ảnh nền, ảnh nền có thể được hiển thị theo giới tính của người chơi, theo cung hoàng đạo của người chơi, theo ngũ hành hoặc theo 12 con giáp).



Thêm ảnh nền mới bằng cách click vào nút 'Thêm':

http://facebook.tkwebviet.com/fbapps/customer/fbappsbackgroundcustomer/add/



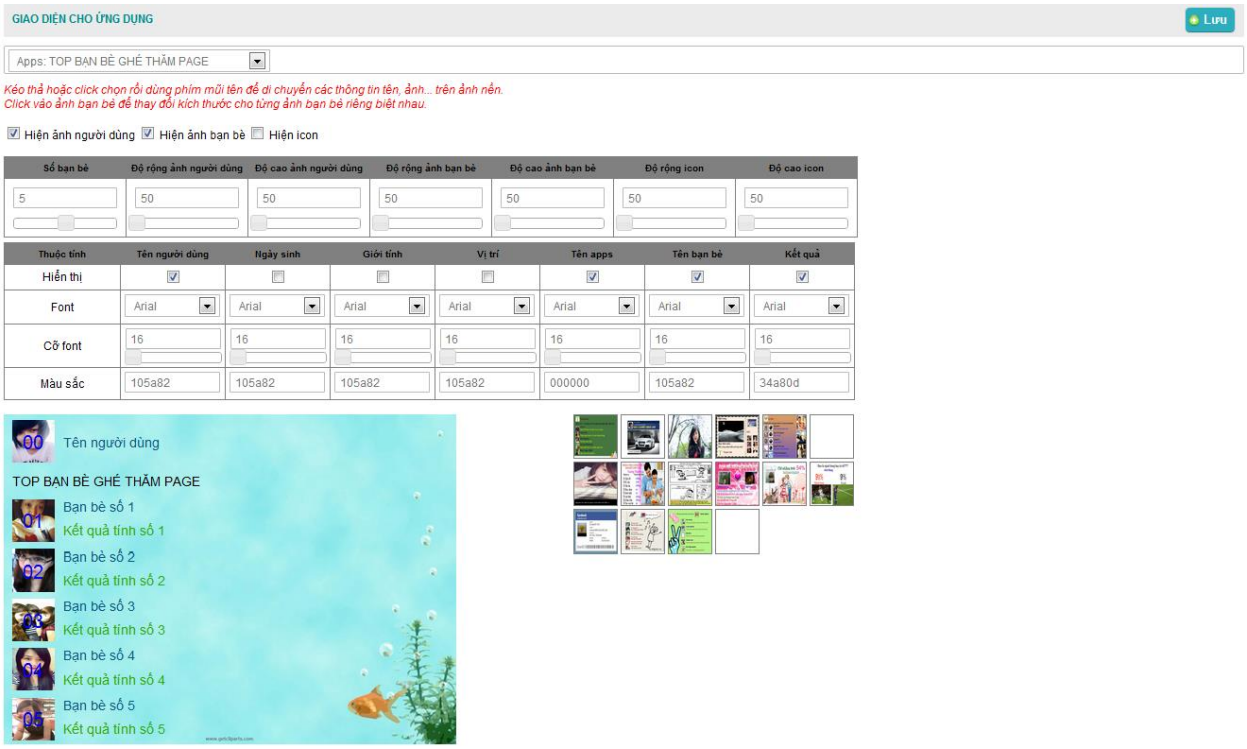
Quản trị giao diện của ứng dụng

Link quản trị giao diện ứng dụng:

http://www.facebook.tkwebviet.com/fbapps/customer/fbappslayoutcustomer

- Bạn có thể kéo thả vị trí các ảnh bạn bè, ảnh người dùng, icon, tên bạn bè, tên người dùng, kết quả...
- Bạn có thể cho hiện hoặc không cho hiện danh sách bạn bè, tên người dùng, icon, ảnh bạn bè...
- Để di chuyển vị trí ảnh bạn bè, ảnh người dùng, tên người dùng, kết quả... thì bạn có thể dùng chuột kéo hoặc là dùng phím mũi tên để di chuyển từng bước nhỏ.

- Với ảnh bạn bè thì bạn có thể chỉnh kích thước cho từng ảnh bạn bè bằng cách kích vào từng ảnh, sau khi bạn click vào 1 ảnh bạn bè thì bạn sẽ thấy có 1 hộp thoại hiện ra cho phép bạn chỉnh kích thước cho ảnh bạn đang chọn.
- Với bất cứ cái ảnh hoặc là đoạn text nào mà bạn không muốn hiển thị trong kết quả của ứng dụng thì bạn có thể kéo chúng ra ngoài ảnh nền.


GIAO DIỆN CHO ỨNG DỤNG
Lưu
Apps: TOP BẠN BÈ GHÉ THĂM PAGE
Kéo thả hoặc click chọn rồi dùng phím mũi tên để di chuyển các thông tin tên, ảnh... trên ảnh nền.
Click vào ảnh bạn bè để thay đổi kích thước cho từng ảnh bạn bè riêng biệt nhau.
Hiện ảnh người dùng
Hiện ảnh bạn bè
Hiện icon
Số bạn bè
Độ rộng ảnh người dùng
Độ cao ảnh người dùng
Độ rộng ảnh bạn bè
Độ cao ảnh bạn bè
Độ rộng icon
Độ cao icon
Thuộc tính
Tên người dùng
Ngày sinh
Giới tính
Vị trí
Tên apps
Tên bạn bè
Kết quả
Hiển thị
Font
Cỡ font
Màu sắc
Tên người dùng
TOP BẠN BÈ GHÉ THĂM PAGE
Bạn bè số 1
Kết quả tính số 1
Bạn bè số 2
Kết quả tính số 2
Bạn bè số 3
Kết quả tính số 3
Bạn bè số 4
Kết quả tính số 4
Bạn bè số 5
Kết quả tính số 5

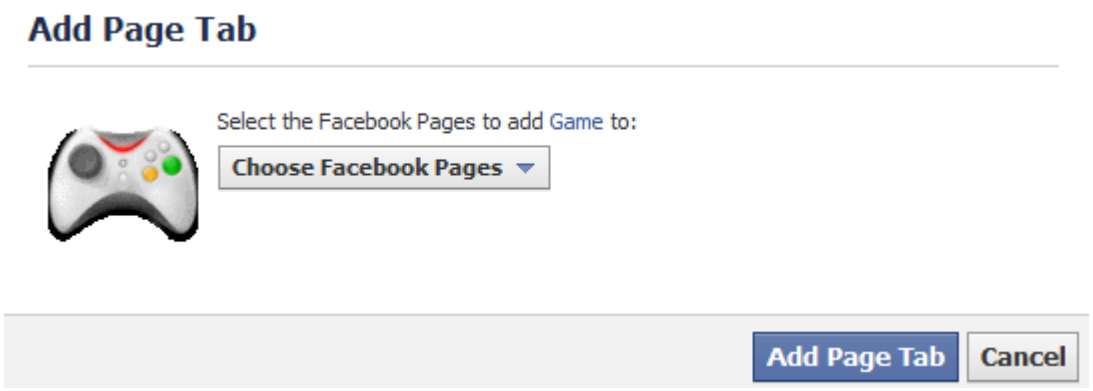
Sau khi đã hoàn thành tất cả các bước trên thì bạn có thể truy cập vào Danh sách các ứng dụng và chạy ứng dụng với đường link tại các đường dẫn tại cột 'Đường dẫn' như ở hình dưới.

- Quản trị font

Bạn có thể thêm nhiều Font để sử dụng trong ứng dụng, khi bạn thêm font vào thì bạn có thể vào phần chỉnh giao diện để sử dụng Font mà bạn đã thêm.

facebook
[TĂNG 100.000 LIKE TRONG VÒNG 30 NGÀY VÀ DUY TRÌ CHỈ SỐ TƯƠNG TÁC CAO]
FONT
Thêm
Xóa
Bạn có thể upload nhiều font và các font này sẽ được sử dụng trong phần Chỉnh giao diện.
Tên font
File ttf
File eot
Hành động

Khi bạn click vào đường link 'Gắn vào Fanpage Facebook' như ở hình trên thì sẽ có màn hình như hình dưới, bạn chọn Fanpage bạn muốn gắn vào rồi click vào nút 'Add Page Tab' để gắn ứng dụng vào Fanpage.



Sau khi gắn vào Fanpage thì bạn có thể chơi ứng dụng ngay trong trang Fanpage của bạn như hình dưới.

Vậy là giờ đây bạn đã hoàn toàn sở hữu cho riêng mình bao nhiêu apps tùy ý. Lưu ý bạn nên thực hành càng nhiều càng tốt, bạn sẽ hiểu rất sâu. Khi đó để tạo ra một apps bạn chỉ mất chưa đầy 5 phút. Nếu bạn cảm thấy quá trình khó khăn với bạn, bạn có thể tìm kiếm

các đơn vị chuyên cho thuê apps để chạy. Giá thị trường hiện nay thường cho thuê mỗi apps khoảng 500.000 - 1.000.000VNĐ.

Tuy nhiên bạn nên lưu ý tạo apps chỉ chiếm 20% thành công, còn marketing sẽ chiếm 80% thành công của quá trình tăng like, bởi nếu bạn tạo ra apps mà không có quá nhiều người biết đến và chơi ứng dụng, giới thiệu cho bạn bè của họ thì chẳng khác nào bạn có một kho vàng mà không ai biết. Chính vì vậy bước tiếp theo bạn cần tìm hiểu những cách để marketing apps sao cho càng nhiều người biết đến và chơi apps của bạn càng tốt.

Để marketing bạn cần tập trung một số kênh sau:

- Tạo event mời hàng triệu người, hàng ngàn đến vài chục ngàn người tham dự.
- Chèn link apps dưới các banner trên các website có lưu lượng truy cập lớn.
- Chạy facebook ads
- Up load nội dung chất lượng
- Trao đổi fanpage

Bản chất là nếu bạn muốn marketing đến cho nhiều người biết đến apps của bạn có nghĩa là bạn phải đưa apps của bạn tiếp cận với cộng đồng lớn.

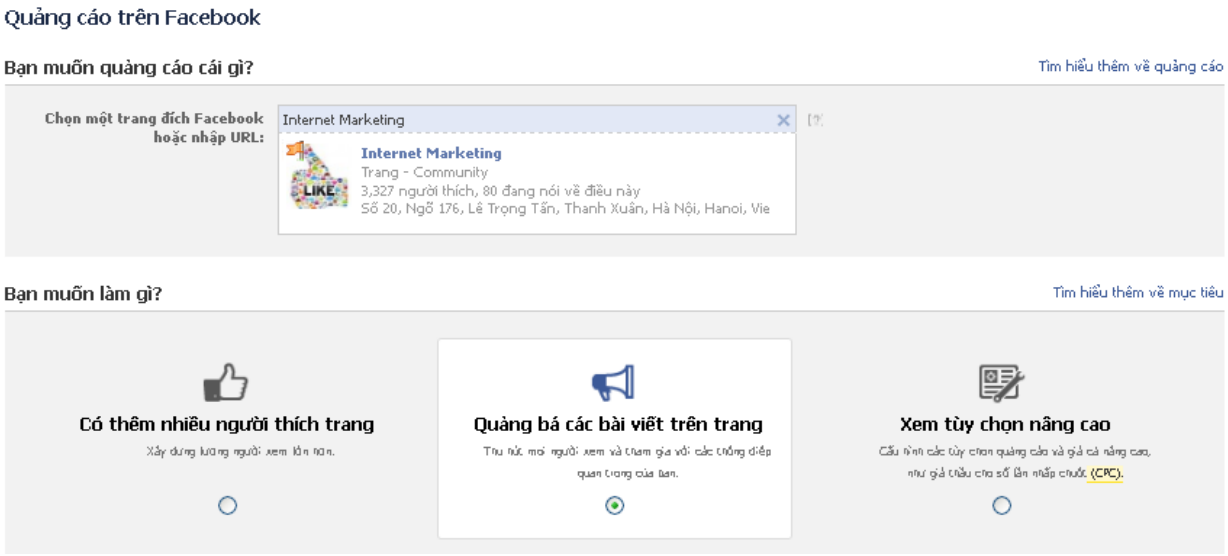
- Cách 1: Tạo event mời hàng triệu người, hàng ngàn đến vài chục ngàn người tham dự. Cách này tôi đã giới thiệu ở phần trước nên ở phần này tôi sẽ không giới thiệu nữa.

- Cách 2: Chèn link apps dưới các banner trên các website có lưu lượng truy cập lớn: Về cách này cũng không quá khó, quan trọng là bạn chịu khó đàm phán liên kết với các đối tác và lưu lượng truy cập lớn đổi lại bạn sẽ mang lại giá trị nào đó cho họ.

- Cách 3: Chạy facebook ads:

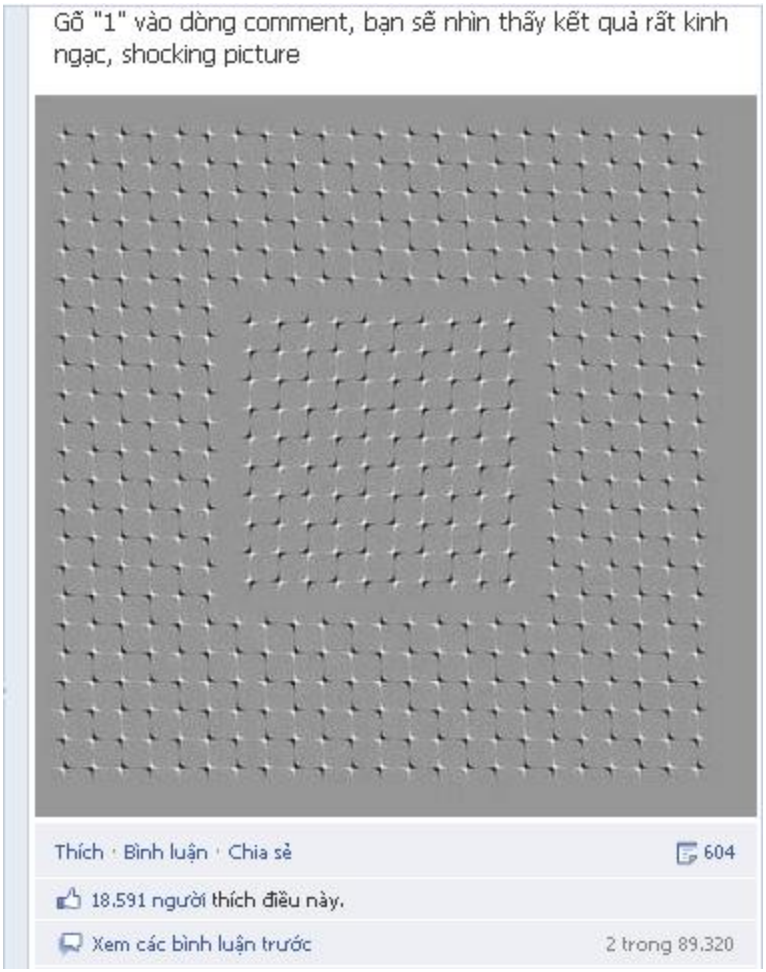
Thực tế đây là một hình thức quảng cáo trên facebook. Hình thức này có ưu điểm là bạn có thể tiếp cận đúng đối tượng khách hàng, tuy nhiên bạn phải trả cho facebook một khoản phí nhất định. Bạn có thể tìm hiểu cách này bằng cách. Khi bạn truy cập vào

fanpage của bạn bạn sẽ thấy “advertise your page” bên phải màn hình bạn click vào đó để tìm hiểu. Sau khi click sẽ có hình ảnh sau. Trong phần này bạn có thể quảng cáo trực tiếp cho page của bạn để tăng like (có thêm nhiều người thích trang), quảng cáo cho từng post (nội dung) trên trang (Quảng cáo các bài viết trên trang), và phần xem tùy chọn nâng cao để tìm sâu hơn nữa…


Quảng cáo trên Facebook
Bạn muốn quảng cáo cái gì?
Tìm hiểu thêm về quảng cáo
Chọn một trang đích Facebook hoặc nhập URL:
Internet Marketing
Internet Marketing
Trang - Community
3,327 người thích, 80 đang nói về điều này
Số 20, Ngõ 176, Lê Trọng Tấn, Thanh Xuân, Hà Nội, Hanoi, Vie
Bạn muốn làm gì?
Tìm hiểu thêm về mục tiêu
Có thêm nhiều người thích trang
Quảng bá các bài viết trên trang
Xem tùy chọn nâng cao

Cách 4: Upload nội dung chất lượng

Nếu bạn thực hiện theo cách này thì số lượng fan khá chất lượng, thông thường người ta gọi là phương pháp lan truyền tự nhiên. Điều kiện phương pháp này đòi hỏi đầu tư khá nhiều thời gian để bạn sáng tạo, chia sẻ những nội dung gốc, nội dung chất lượng và các fan tự động lan truyền và nhiều. Bạn xem ví dụ sau bạn sẽ hiểu về sức mạnh của nội dung sáng tạo với page 30000fan có tới 604 người chia sẻ, 18.591 người like và 89.320 người comment.


Gõ "1" vào dòng comment, bạn sẽ nhìn thấy kết quả rất kinh ngạc, shocking picture
Thích · Bình luận · Chia sẻ
604
18.591 người thích điều này.
Xem các bình luận trước
2 trong 89.320

Cách 5: Trao đổi fanpage:

Thông thường các đơn vị chạy tăng like là do họ đã xây dựng cho mình một cộng đồng lớn hàng triệu người, khi họ nhận hợp đồng tăng like cho bạn tức là họ tạo ra apps (một là theo cách tôi đã hướng dẫn bạn tạo apps hoặc họ viết apps và chạy trên host riêng của họ) và sau đó họ gắn apps trên các trên các fanpage lớn của họ nhằm điều hướng cộng đồng lớn của họ like page của bạn.

Đối với những người mới bắt đầu, tôi có một lời khuyên chúng ta không nên quá nóng vội phải xây dựng dần dần từng bước, ban đầu có thể tăng hơi chậm nhưng dần bạn sẽ quen và khi đã khi xây một cồng động, từ những lần sau bạn sẽ dễ dàng hơn rất nhiều. Khi page của bạn đã có khoảng 1000 người like, bạn nên đi liên kết với các page có cùng số like với bạn. Nếu bạn liên kết với 5 người sở hữu 1000fan thì bạn có cơ hội tiếp cận đến 5000fan và bạn trao đổi gắn apps trên các page của họ. Tương tự như vậy khi page của

bạn đã đạt đến 5000 fan bạn lại đi liên kết với 5 người sở hữu page 5000fan như bạn có thể tiếp cận tới 25000 fan…cơ hội rất lớn đúng không nào.

Vậy là bạn đã vừa tìm hiểu các cách để marketing apps góp phần tạo nên thành công 100% của quá trình tăng like, bạn hãy kiên trì thực hiện từng mà tôi đã hướng dẫn để tạo ra những kết quả. Rất mong sớm nhận được những kết quả đáng kinh ngạc từ bạn.

Sau khi sở hữu được một đồng đồng lớn thì việc làm thế nào để duy trì các chỉ số tương tác cao, làm sao để các fan tương tác thương xuyên với page của bạn? Làm sao để nhiều người biết đến thương hiệu công ty, sản phẩm/dịch vụ của bạn? Làm sao để khai thác hay nói cách khác biến khách hàng tiềm năng thành khách hàng mua hàng và khách hàng trung thành của bạn. Đây là bài toán khá lan giải đối với các admin fanpage hiện nay đặc biệt là những người mới bắt đầu chân ướt chân ráo bước chân vào môi trường này. Ngay sau đây tôi sẽ chỉ dẫn cho bạn từng bước để quản trị một fanpage hiệu quả và giải quyết các vấn đề trên.

Cách 6 :Phương pháp tăng like bằng cách set chéo page.

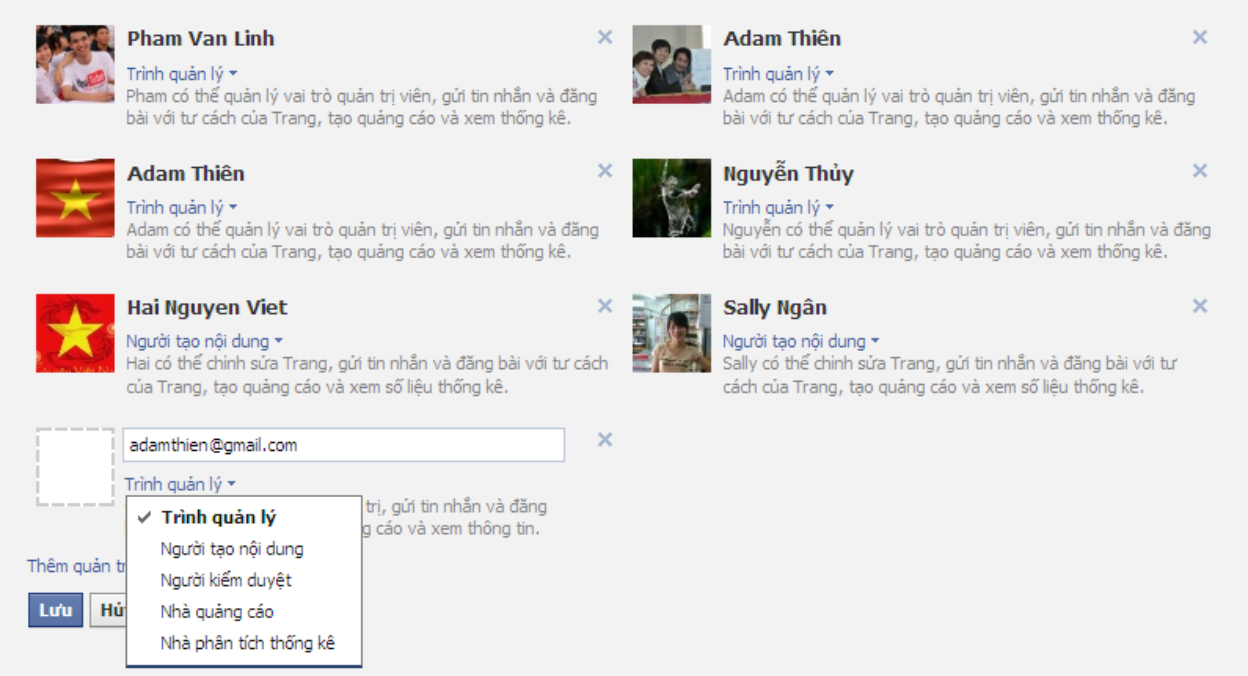
Giả sử bạn có một tài khoản cá nhân có một vài Page, sau đó bạn đi kêu gọi mọi người cùng set chéo với bạn. Ở đây tôi set chéo với 20 page khác nhau, tức là họ chia sẻ quyền content cho tôi, tôi chia sẻ quyền content cho họ và tôi được quyền post nội dung lên 19 page còn lại.

Cách chia quyền quản trị:

Đầu tiên bạn đăng nhập vào tài khoản quản trị sau đó bạn vào page bạn đang quản lý sẽ có dạng như hình ảnh sau. Bạn click vào “Quản lý vai trò quản trị”

Bảng Quản trị viên
Thông Báo 99
Chỉnh sửa trang
Thu hút độc giả
Trợ giúp
Hiển thị 99+
Cập nhật thông tin công khai
Quản lý vai trò quản trị
Quản lí thông báo
Sử dụng nhật ký hoạt động
Xem người dùng bị cấm...
TÔI LÀ NGƯỜI VIỆT NAM
Erik
Làng Giải Trí (Y)
77.840 người thích trang này · 18.170 nói về điều này

Sau đó sẽ xuất hiện danh sách những người đang quản trị Page của bạn với các mức quản trị khác nhau:


Pham Van Linh
Trình quản lý
Pham có thể quản lý vai trò quản trị viên, gửi tin nhắn và đăng bài với tư cách của Trang, tạo quảng cáo và xem thống kê.
Adam Thiên
Trình quản lý
Adam có thể quản lý vai trò quản trị viên, gửi tin nhắn và đăng bài với tư cách của Trang, tạo quảng cáo và xem thống kê.
Adam Thiên
Trình quản lý
Adam có thể quản lý vai trò quản trị viên, gửi tin nhắn và đăng bài với tư cách của Trang, tạo quảng cáo và xem thống kê.
Nguyễn Thủy
Trình quản lý
Nguyễn có thể quản lý vai trò quản trị viên, gửi tin nhắn và đăng bài với tư cách của Trang, tạo quảng cáo và xem thống kê.
Hai Nguyen Viet
Người tạo nội dung
Hai có thể chỉnh sửa Trang, gửi tin nhắn và đăng bài với tư cách của Trang, tạo quảng cáo và xem số liệu thống kê.
Sally Ngân
Người tạo nội dung
Sally có thể chỉnh sửa Trang, gửi tin nhắn và đăng bài với tư cách của Trang, tạo quảng cáo và xem số liệu thống kê.
adamthien@gmail.com
Trình quản lý
Trình quản lý
Người tạo nội dung
Người kiểm duyệt
Nhà quảng cáo
Nhà phân tích thống kê
Lưu

Bạn muốn thêm một người nào đó làm quản trị page của bạn thì bạn đó phải là bạn bè của bạn hoặc bạn đó like page của bạn và bạn gõ địa chỉ email mà người đó đang dùng facebook vào ô nhưu hình trên, có 5 cấp độ quản trị, thông thường thì bạn cần quan tâm hai vai trò đó là “trình quản lý” và “người tạo nội dung” trong đó vai trò “trình quản lý” là cấp bậc cao nhất, bạn không nên tùy tiện set người người làm vai trò này bởi nếu bất cản bạn có thể sẽ bị mất page vì người nắm giữ vai trò “trình quản lý” có quyền loại bỏ bất kỳ ai ra khỏi quản trị page. Để set chéo bạn chỉ cần set người đó làm vai trò “người tạo nội dung” là đủ rồi.

Trong quá trình via thì nội dung bạn đưa lên các page khác phải vô cùng chất lượng ví dụ như: Những câu chuyện tình cảm hay ý nghĩa đang hay thì bạn chuyển hướng dùng chữ “xem thêm”, nhiều bạn trẻ ngày nay còn post chuyện sex, ảnh sex sau đó dùng chữ “xem thêm”...khi thành viên click vào chữ “xem thêm” sẽ click ra page của bạn. Có một số cách sau để điều hướng fan từ page khác thành fan của page mình.

- Đối với những page giải trí thì sẽ dễ dàng hơn. Bạn post nội dung sau đó dùng mã sau, tôi ví dụ một đoạn nội dung.

Ví dụ: Bạn paste nội dung và bỏ dấu “+” đi nội dung dưới đây sẽ xuất hiện như trong ảnh, dãy số “144859032362647” chính là mã số ID của page khi bạn mới lập Page sẽ có mã số ID trên url Page của bạn:

Nội dung:

Ghé qua like page@+[144859032362647:0] đọc nhiều status tâm trạng! :"> , lời bài hát được cất lên "Người ta thường nói :

Thời gian...
Sẽ chữa lành mọi vết thương...
Nhưng thật ra :
@@+[0:[144859032362647:1:...Xem thêm]]

Hình ảnh xuất hiện:

Làng Giải Trí (Y)
2 giây trước gần Mai Dich
Ghé qua like pageTạp chí Kinh tế và Dự báo đọc nhiều status tâm trạng! :"> , lời bài hát được cất lên "Người ta thường nói :
Thời gian...
.
.
Sẽ chữa lành mọi vết thương...
Nhưng thật ra :
...Xem thêm
Thích · Bình luận · Chia sẻ
Viết bình luận...
Quảng cáo bài viết

Khi fan trên các page khác đang tò mò muốn đọc tiếp và click vào chữ “xem thêm” thì sẽ chuyển hướng sang page của bạn, nếu page của bạn có những nội dung hay và chất lượng chắc chắn họ sẽ like của bạn.

Ngoài dùng ID của page ra bạn cũng có thể dùng mã số ID của Apps mà tôi đã hướng dẫn bạn thiết kế ở phần trước. Khi tạo ứng dụng thì Facebook cũng cung cấp cho chúng ta một mã số ID của ứng dụng đó, bạn có thể dùng nó để thay vào nội dung hay tương tự như trên.

Nếu như bạn vừa kết hợp nội dung chất lượng kích thích tò mò, vừa kết hợp với ứng dụng và bạn set chéo khoảng 30 Page thì việc tăng 1000 – 3000fan là chuyện bình thường, đối với page giải trí có thể nhanh hơn, điều này còn phụ thuộc nhiều vào kinh nghiệm của người làm nội dung, bạn nên nhớ bạn càng làm nhiều khả năng via của bạn càng tốt, khi đó tăng like càng nhanh.

Cách tìm người để set chéo: Hiện nay có Group admin fanpage việt nam, các bạn có thể vào đây: để tham gia nhóm này và học hỏi kinh nghiệm từ những người đi trước nhé. Nếu bạn có câu hỏi hay thắc mắc gì có thể đặt câu hỏi nhé, còn mức độ khai thác thông tin đến đâu điều đó còn phụ thuộc vào bạn rất nhiều. Có nghĩa à không phải câu hỏi nào cũng được trả lời thỏa đáng vì liên quan đến cơm áo gạo tiền của họ, bạn buộc phải tự trải nghiệm và tìm hiểu dần dần, tuy nhiên trong bộ tài liệu này tôi đã hướng dẫn bạn rất cụ thể nếu trong quá trình ứng dụng bạn có thắc mắc gì bạn có thể hỏi trực tiếp tôi hoặc vào group để hỏi có lẽ nhiều chuyên gia như: Lý bầu, Robin hiếu, Đinh tiến nghiệp, Will Lì, Trà chanh...sẽ cho bạn những câu trả lời thỏa đáng đó.

Link group: http://www.facebook.com/groups/FanPageVietnam/

Hình ảnh group:

facebook
[TĂNG 100.000 LIKE TRONG VÒNG 30 NGÀY VÀ DUY TRÌ CHỈ SỐ TƯƠNG TÁC CAO]
ADMIN FANPAGE VIETNAM GROUP
Mục đích:
Cập nhật update & giao lưu về facebook fanpage
Nơi các admin giao lưu học hỏi
facebook
Admin Fan Page Vietnam Group
Giới thiệu
Sự Kiện
Album Ảnh
Tệp
Thông Báo
Viết bài
Thêm ảnh / video
Đặt câu hỏi
Thêm tệp
Hãy viết gì đó...
3.511 thành viên (98 mới) · Mời bằng Email
+ Thêm người vào nhóm
BÀI ĐĂNG ĐÃ GHIM
Will Lì
Đây là group tập trung thảo luận, hỗ trợ các admin nâng cao kiến thức, kỹ năng quản lý page, set chéo, via, pr... chỉ là mẹo vặt. Do đó để tránh loãng page:
Những bạn nào cần set chéo, via, pr... vào link này:
http://www.facebook.com/groups/FanPageVietnam/
Lời mời kết bạn
Xem Tất cả
Hung Tano
2 bạn chung
Xác nhận bạn bè
Huy Vu
14 bạn chung
Xác nhận bạn bè

Trong này bao gồm rất nhiều các admin đang hoạt động tại Việt Nam bao gồm cả các new bie và các chuyên gia dày dặn kinh nghiệm họ có những hệ thống hàng chục page lớn nhỏ, có những page hơn một triệu fan. Nên khi bạn muốn set chéo sẽ có không ít người đồng ý nên bạn không nên quá lo lắng trong quá trình tìm người để set chéo.

Chương IV: Duy trì mức độ tương tác giữa các khách hàng tiềm năng với thương hiệu của bạn

Trong phần này bạn sẽ được khám phá những cách thức giúp tăng mức độ tương tác giữa những khách hàng tiềm năng với thương hiệu, sản phẩm/dịch vụ của bạn. Thực tế có rất nhiều fanpage được lập ra sau một thời gian bị chết yểu, và gần như ngừng hoạt động. Rất nhiều doanh nghiệp bỏ tiền ra mua fan nhưng không có sự hỗ trợ giúp đỡ từ người có kinh nghiệm trong quản trị fanpage thậm chí có rất nhiều đơn vị chạy tăng fan nhưng không có bất kỳ cam kết hỗ trợ nào ngoài dịch vụ tăng fan của họ, thậm chí nếu có thì những kinh nghiệm đó cũng chưa hệ thống hóa thành một quy trình hay văn bản chuẩn

để hướng dẫn chuyên giao cho khách hàng. Bởi đôi khi họ sợ nếu chia sẻ khách hàng sẽ biết làm, biết cách tăng fan thì họ sẽ bị chiếm thị phần.

Chương này sẽ hướng dẫn bạn chi tiết từng chỉ số tạo nên thành công của một fanpage và cách tăng từng chỉ số nếu bạn muốn.

Để hiểu về các chỉ số của fanpage trước tiên chúng ta cùng tìm hiểu khái niệm về Facebook insights

Facebook insights là gì?

Facebook Insights: Với công cụ Facebook Insight doanh nghiệp không chỉ thống kê lượng fan và chỉ số tương tác của fan trên chính fanpage mà còn theo dõi được sự tương tác và tiếp cận thông tin của toàn bộ người dùng Facebook với thông tin mình đưa ra cho dù họ chưa hề like fanpage. Bạn có thể biết chính xác họ ở quốc gia, thành phố nào, độ tuổi nào? Tỷ lệ nam hay nữ ra sao? Cách họ tương tác với nội dung marketing của bạn như thế nào?

Để kiểm tra về các chỉ số của Facebook Insights bạn có thể truy cập link:

http://www.facebook.com/insights/

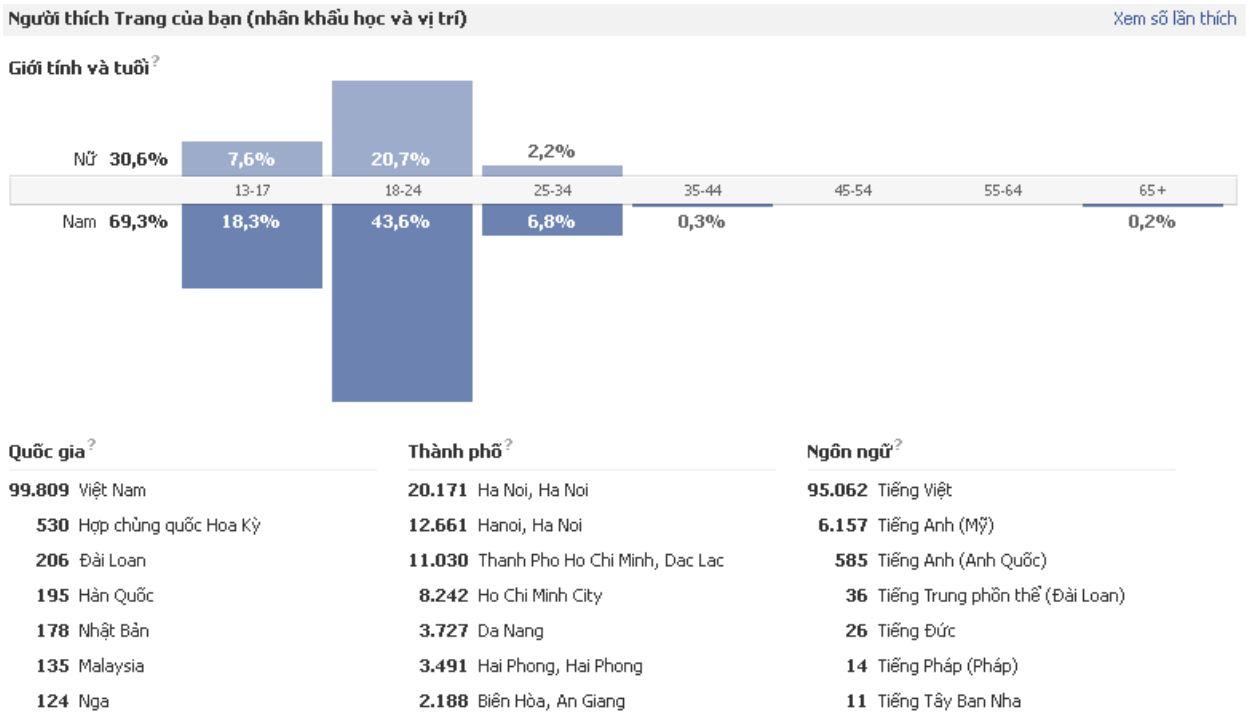
4 chỉ số quan trọng của Fanpage

Hình ảnh trong Facebook Insights:

- Chỉ số 1: Total like - tổng số người thích trang của bạn.

+ **Total Likes:** Là tổng số người Like Page của bạn thông qua các ứng dụng, các sự kiện, các hình thức quảng cáo page kể từ khi thành lập.

Cách đo lường chỉ số like: Bạn click vào "thích" bạn sẽ có hình ảnh giống như hình dưới đây. Trong phần này Facebook Insights sẽ chỉ cho bạn biết chính xác số lượng fan của bạn đang ở quốc gia hay thành phố nào? độ tuổi nào? Tỷ lệ nam hay nữ ra sao?



Về phần cách tăng chỉ số like tôi đã hướng dẫn chi tiết cho bạn ở phần trên, bạn nên nhớ chỉ số này rất quan trọng nó quyết định giai đoạn đầu tiên trong bốn giai đoạn tạo nên chiến lược thành công của bạn.

- Chỉ số 2 - Friends of Fans: Số bạn của Fan

+ Lượng "Friends of Fans" là lượng người bao gồm cả những người đang là fan của page và bạn bè của họ.

+ "Friends of Fans" đại diện cho lượng người dự kiến mà bạn có khả năng Reach nếu tất cả fan đều tương tác với Fanpage hay nói cách khác là viral Fanpage cho bạn bè của họ.

Cách đo lường chỉ số "Friends of Fans"

Chỉ số Friend of Fans

Bạn vào facebook insights bạn click vào tổng quan bạn sẽ nhìn thấy ảnh tương tự như hình vẽ. Chỉ số thứ 2 chính là chỉ số "friend of fans".

Nhìn vào hình trên ta có thể thấy con số 8.845.760 là con số bạn bè của fans, chỉ số 1,4 nói lên hiện tại đã tăng 1,4% so với 7 ngày trước.

Để tăng chỉ số "friend of fans – bạn bè của người hâm mộ" bạn có thể tổ chức các cuộc thi khuyến khích các fan kết bạn, có thể đưa ra các free gift giá trị cao (lưu ý khảo sát nhu cầu fan trước khi tổ chức cuộc thi).

- Chỉ số 3: Talking about this: Người nói về điều này

+ Chỉ số "Talking about this": Là lượng người nói về chủ đề này hay nói cách khác lượng người đã tạo ra các tương tác (like, share, comment, tag, post) với Fanpage trong 7 ngày gần nhất. Tuy nhiên, Facebook cập nhật hơi chậm, có lúc 1 ngày cập nhật 1 lần, nhưng có khi vài ngày cũng không thay đổi. chỉ số này càng cao thì page càng chất lượng, có nhiều người tương tác.

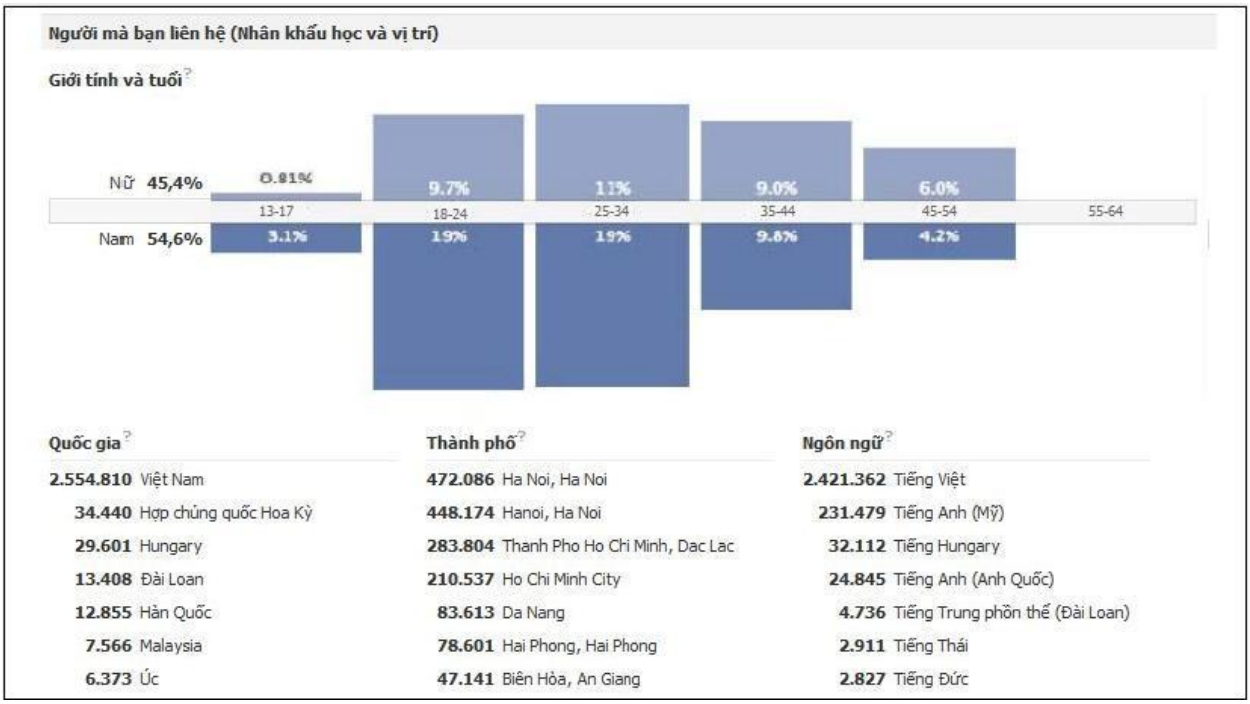
Cách đo lường chỉ số "Talking about this":

Bạn click vào tổng quan bạn sẽ thấy được tổng số người đang nói về chủ đề mà fanpage của bạn đang đề cập đến.

Chỉ số taking about this"

Bạn click vào chỉ "Talking about this" Bạn sẽ thấy hình ảnh tương tự như sau:

Tương tự như chỉ số total like, trong phần này Facebook Insights sẽ chỉ cho bạn biết chính xác số lượng fan tương tác trực tiếp và gián tiếp với page của bạn đang ở quốc gia hay thành phố nào? độ tuổi nào? Tỷ lệ nam hay nữ ra sao?

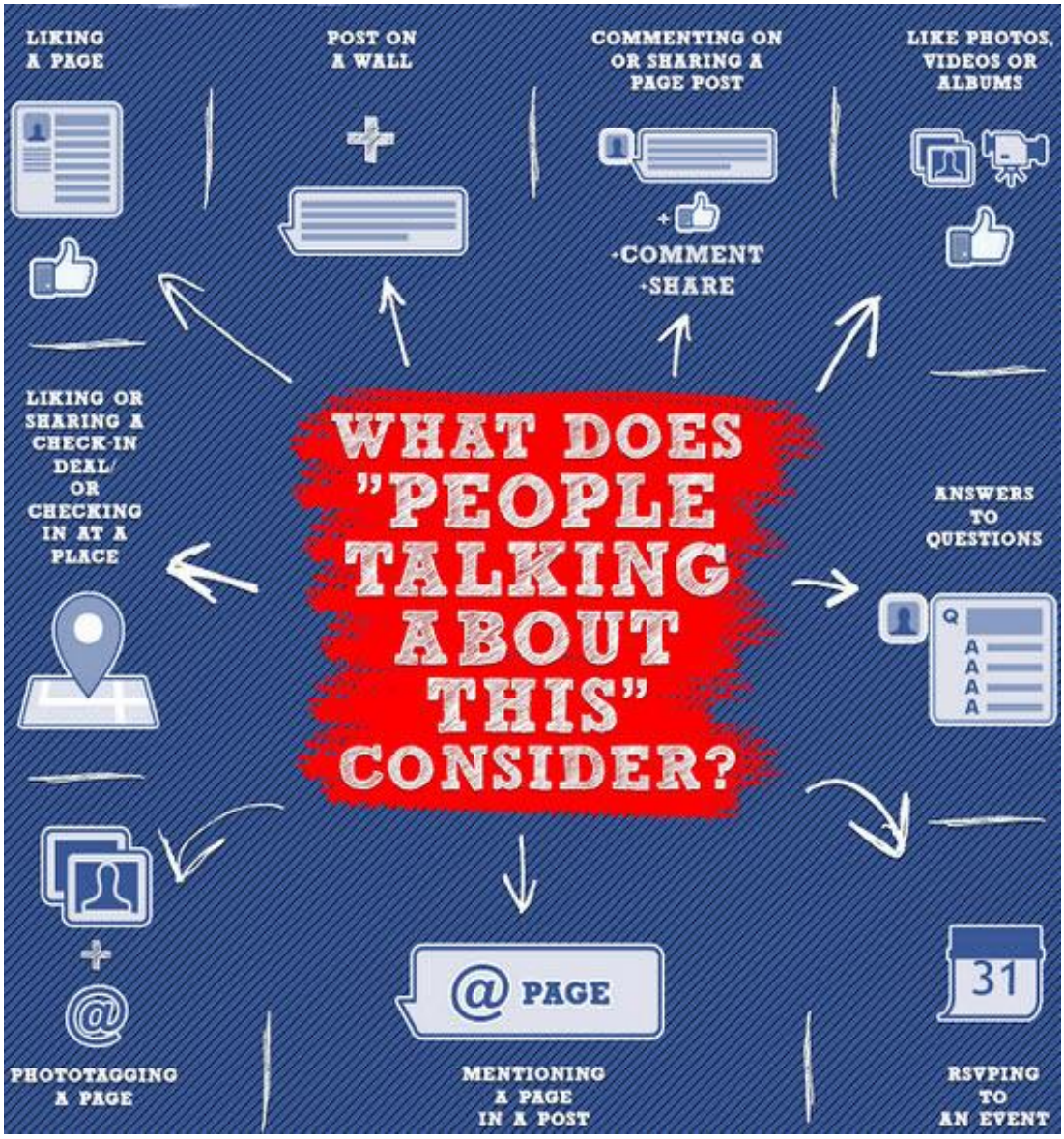


Những yếu tố ảnh hưởng đến tỷ lệ "Talking about this"

Nhìn vào hình ảnh dưới đây bạn sẽ hiểu sâu về các yếu tố ảnh hưởng đến chỉ số này.

- Những người like Page của bạn
- Những người like, Comment trên các post trên wall
- Những người share các post của Page
- Những người like ảnh, video hoặc albums của page

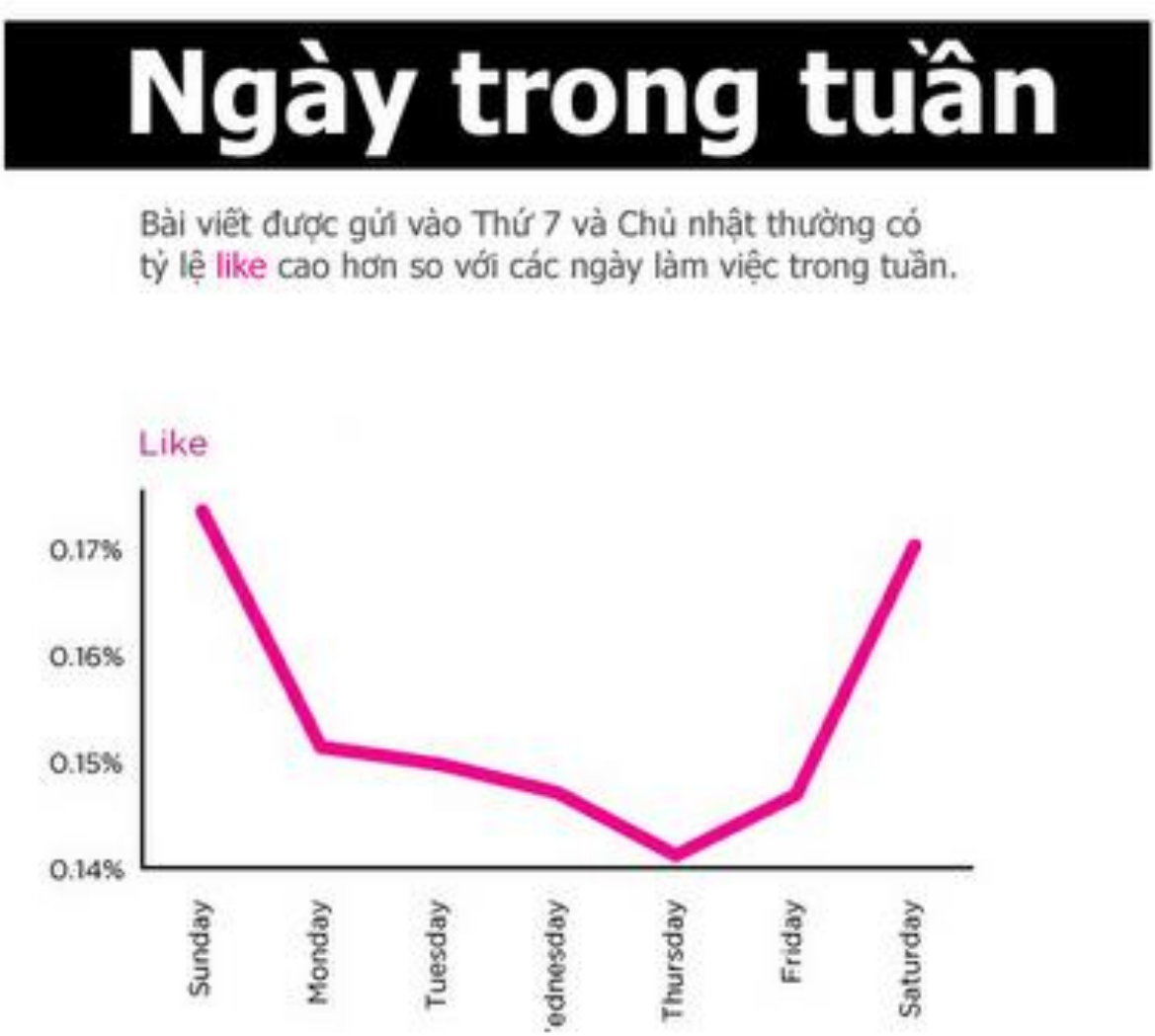
- Những người trả lời một câu hỏi
- Những người đáp lại 1 event của bạn
- Những người tag Page của bạn vào 1 photo
- Những người Check – in hay Recommend Place của bạn (tương tự Suggest like).


LIKING A PAGE
POST ON A WALL
COMMENTING ON OR SHARING A PAGE POST
LIKE PHOTOS, VIDEOS OR ALBUMS
+COMMENT
+SHARE
LIKING OR SHARING A CHECK-IN DEAL/ OR CHECKING IN AT A PLACE
WHAT DOES "PEOPLE TALKING ABOUT THIS" CONSIDER?
ANSWERS TO QUESTIONS
@ PAGE
31
PHOTOTAGGING A PAGE
MENTIONING A PAGE IN A POST
RSVPING TO AN EVENT

Qua phân tích bạn đã nhận thấy một trong những yếu tố ảnh hướng rất lớn tới chỉ số tương tác giữa các fan với page của mình chính là nội dung. Đối với nội dung bạn bạn cần nắm được: Tạo nội dung chất lượng, thời điểm (ngày, giờ) đưa nội dung, tần suất đưa nội dung với từng page có lượng fan khác nhau. Vậy điều gì tạo nên một nội dung và

cách thức đưa nội dung một cách hiệu quả, chúng ta cùng tìm hiểu về cách thức marketing hiệu quả với nội dung.

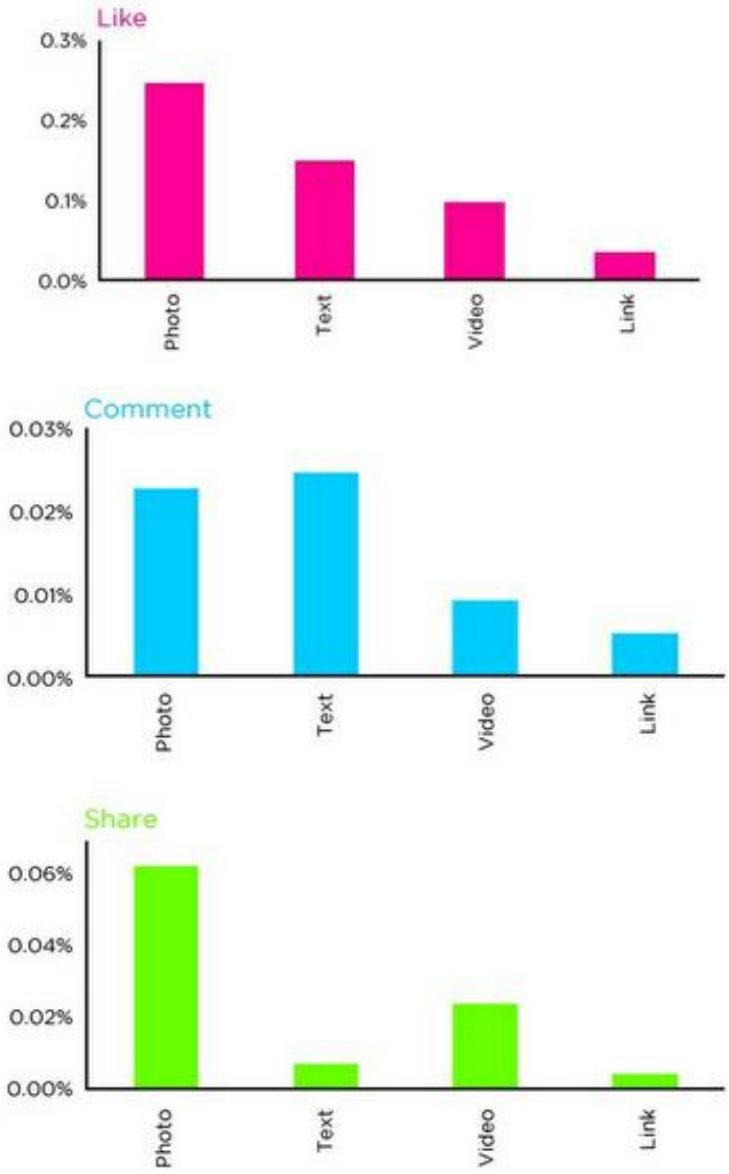
+ Ngày trong tuần: Qua phân tích bạn sẽ thấy được nội dung đưa lên vào thứ 7 và chủ nhật sẽ chiếm tỷ lệ like nhiều hơn.



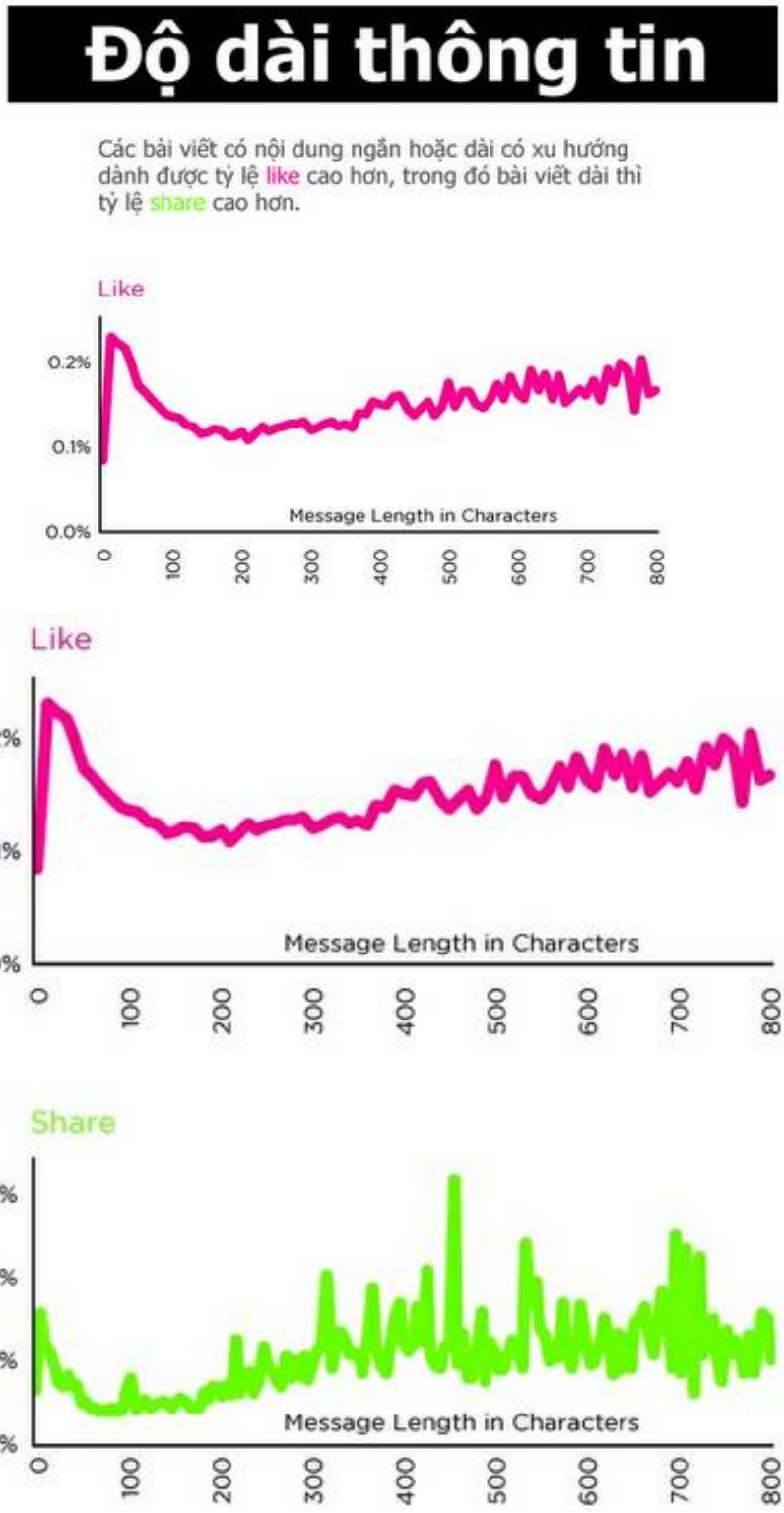
+ Loại dữ liệu nào đưa lên sẽ có tương tác cao nhất.

Loại dữ liệu

Đừng nghĩ là bất kỳ loại dữ liệu nào bạn gửi lên Facebook mọi người sẽ like như nhau. Thường một hình ảnh/thông tin trực quan, ngắn gọn sẽ được share nhiều hơn.



Độ dài thông tin như thế nào để có lượng like và share nhiều hơn

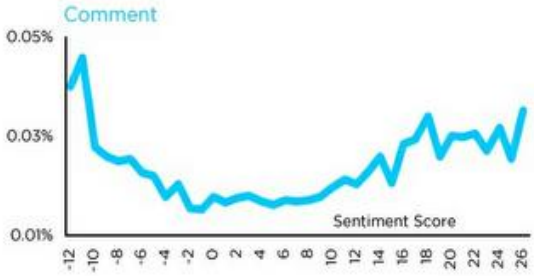


Bài viết cá nhân

Trong khi đó, các bài viết có chứa nhiều từ ngữ liên quan tới bản thân người viết (như "I" và "me") dành được nhiều like hơn.

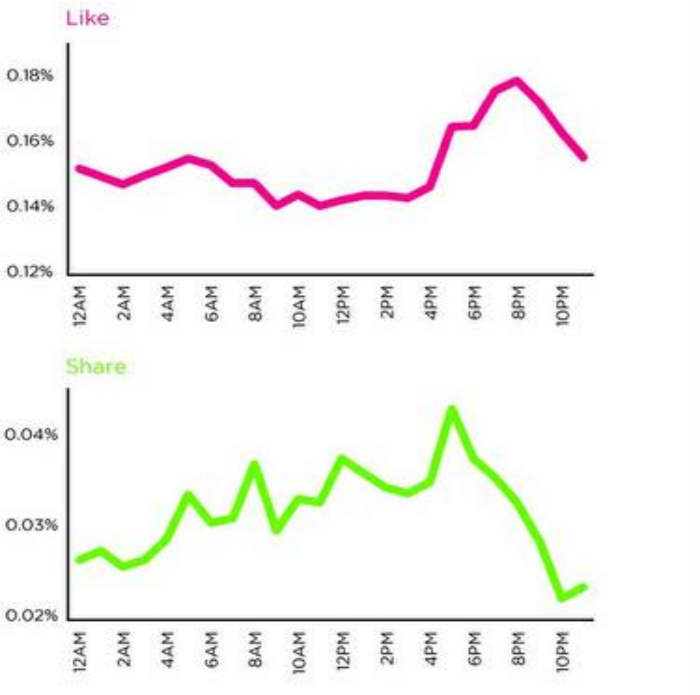
Nội dung bài viết

Một bài viết với nội dung trung lập (không tích cực hay tiêu cực) có xu hướng được ít like hơn. Bài viết có xu hướng tiêu cực thì lại nhận được nhiều comment hơn bài viết tích cực.



Giờ trong ngày

Những nội dung được đăng vào cuối ngày thường được like và share hơn. Thời điểm like nhiều nhất vào khoảng 8h tối, trong khi share thì sớm hơn, khoảng 5h chiều.



Thông qua phân tích tôi có một vài lời khuyên khi post nội dung cho page

- Post những Status tập trung vào Fan
- Luôn gắn hình ảnh kèm các nội dung khác
- Đo lường các chỉ số thường xuyên để điều chỉnh chiến lược và nội dung phù hợp
- Luôn sử dụng những câu hỏi mở
- Chia sẻ nội dung thường xuyên đến đúng đối tượng
- Gợi mở Fan chia sẻ nội dung tới bạn bè và wall
- Nên dùng nội dung cá nhân hóa, hoặc nội dung kích thích like, share, comment, tránh trung lập.
- Url nên rút ngắn gọn
- Lựa chọn thời điểm post bài
- Hạn chế post những nội dung quá dài dạng text
- Sử dụng những thủ thuật kích like và comment để tăng sự tương tác tốt hơn

- Chỉ số 4: Total reach - Chỉ số liên hệ

+ Total reach: Là lượng người đã thấy bất cứ nội dung (post) nào liên quan đến fan page (bao gồm cả new pees, facebook ad, sponsor stories trỏ về page) trong vòng 7 ngày gần nhất.

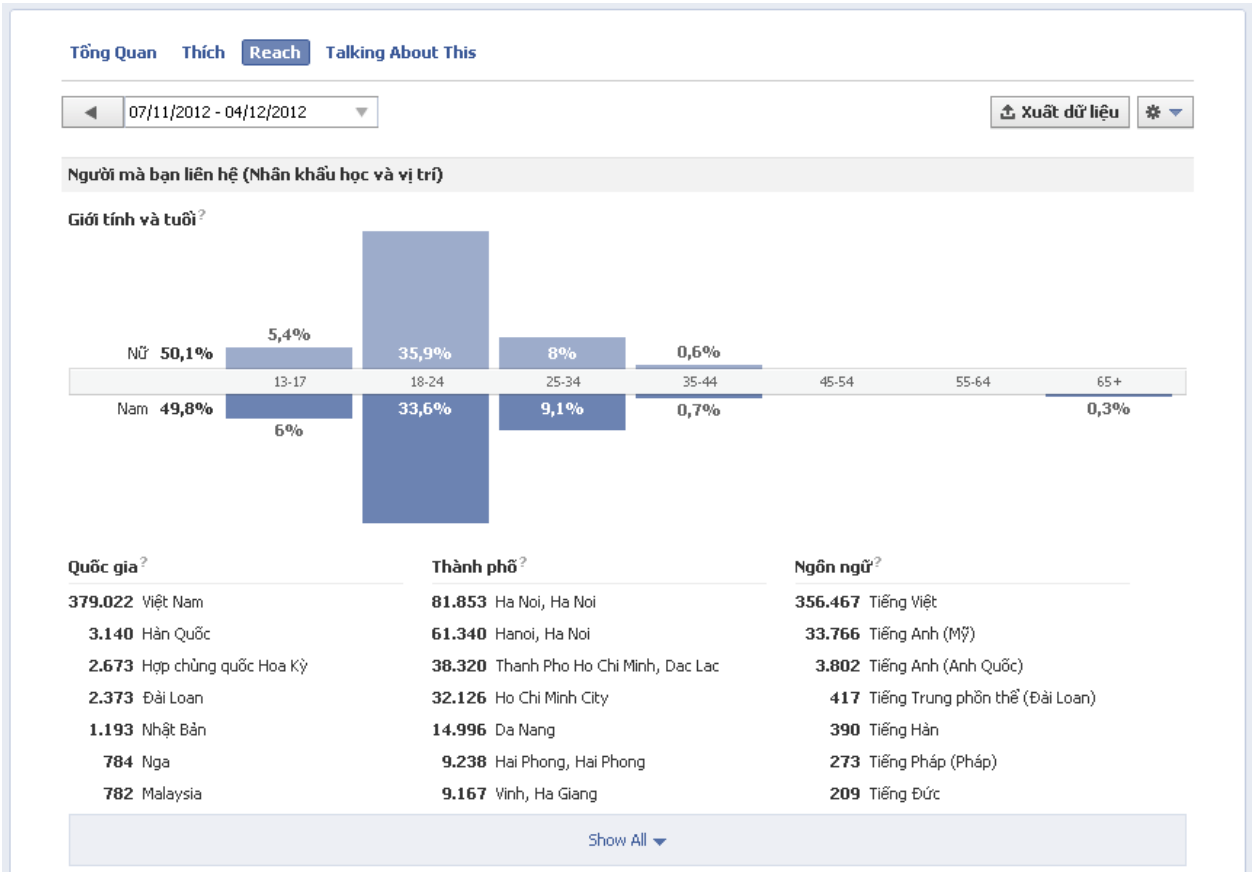
Reach cho phép người quản trị Fanpage biết được thông tin Fanpage đưa ra thực sự đã tiếp cận được với bao nhiêu người và qua các con đường nào: trực tiếp – organic (với fan) hay gián tiếp – viral (với bạn của fan) hay qua quảng cáo – paid và tổng số người nhận được thông tin đó là bao nhiêu.

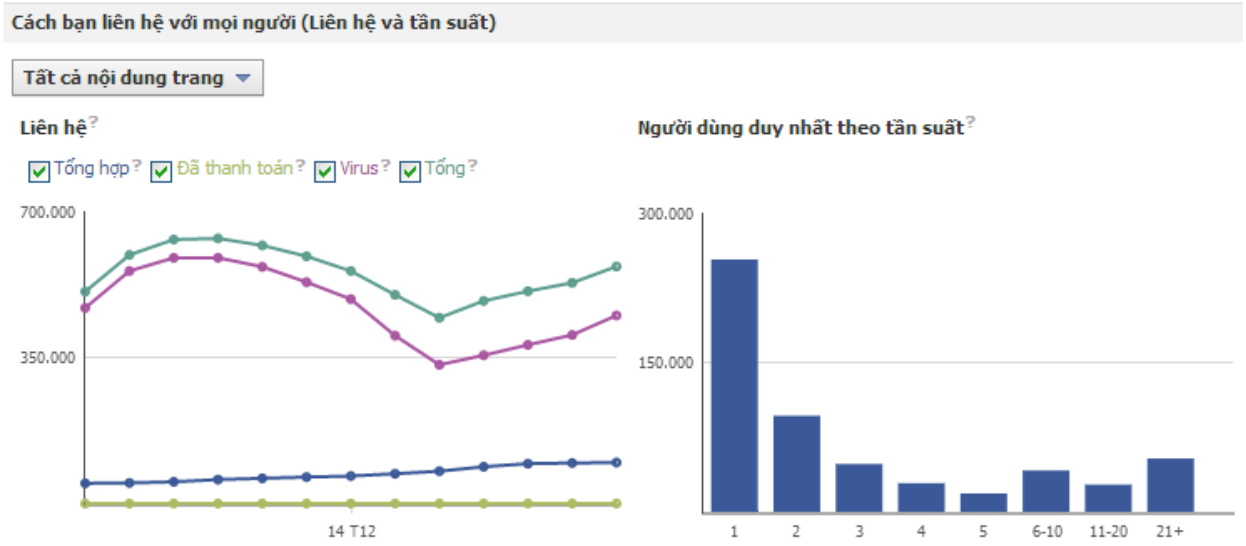
Cách đo lường chỉ số "Total reach":

Chỉ số "Total Reach"

Bạn click vào "Reach" bạn sẽ nhìn thấy như hình ảnh sau:

Tương tự như chỉ số total like, trong phần này Facebook Insights sẽ chỉ cho bạn biết chính xác số lượng fan tương tác trực tiếp và gián tiếp với page của bạn đang ở quốc gia hay thành phố nào? độ tuổi nào? Tỷ lệ nam hay nữ ra sao?

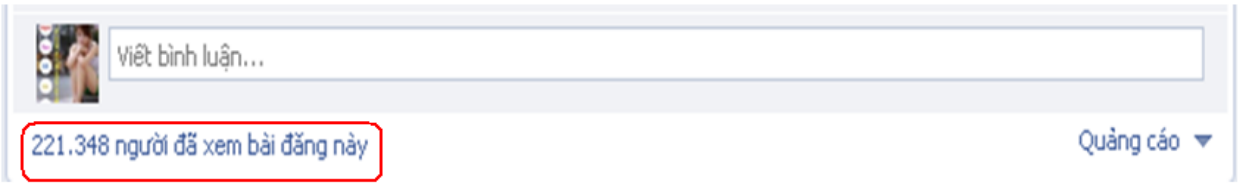




- Tổng hợp: Tổng số người dùng fan hoặc nofan thấy post này thông qua news peeds, tecker hay trên page của bạn

- **Virus**: Tổng số người thấy post của bạn thông qua hành động tương tác của bạn bè đối với post đó (được hiển thị trên new peed). Các tương tác này bao gồm: Like, comment hoặc share post, trả lời câu hỏi hay event
- **Đã thanh toán:** Tổng số người đã thấy post của bạn thông qua các loại hình quảng cáo trên Facebook như sponsor ad hay sponsor stories

Chỉ số "Total reach" được tính như thế nào?



Chỉ số Reach cho 1 nội dung

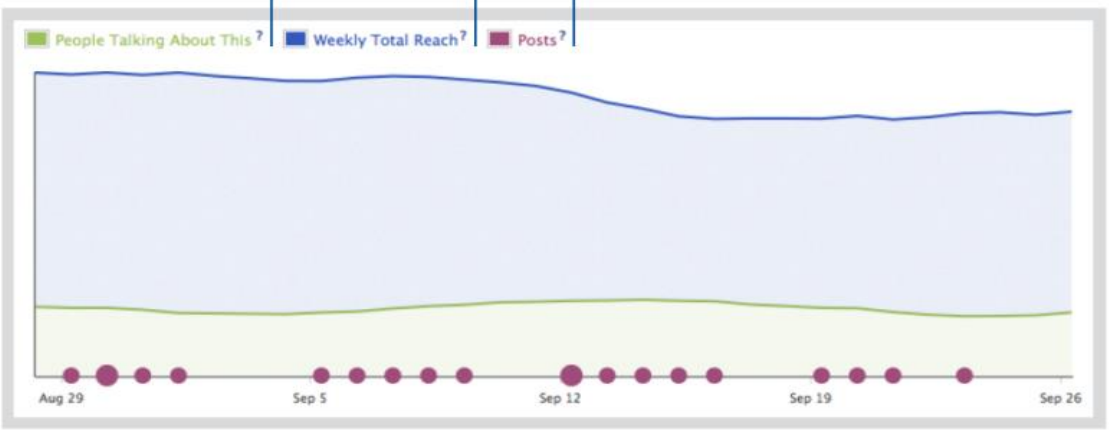
Trong hình ở trên "số người đã xem bài đăng này" chính là lượng người mà Page Reach được. Total reach bằng tổng các reach của các nội dung được up trong 7 ngày gần nhất.

Ảnh hưởng của nội dung đến các chỉ số

People Talking About This: Lượng người đã tương tác (Like, comment, wall post, share, rsvp…) với trang của bạn trong vòng 7 ngày trở lại

Total Reach: Lượng người đã thấy được bất cứ nội dung nào liên quan tới fan page (bao gồm cả facebook ad, sponsor stories trỏ về page) trong vòng 7 ngày trở lại.

Number of posts: Kích thước của bong bóng đại diện cho số lượng post của Page mỗi ngày



Khả năng hiển thị nội dung tới người dùng:

Date: Ngày nội dung được post

Post: Trích đoạn nội dung post. vào đoạn chữ để xem toàn bộ nội

Reach: Lượng người đã thấy post

Date	Post	Reach	Engaged Users	Talking About This	Virality
09/23/11	Friday tip for Facebook marketers:...	71,463	1,075	263	0.37%
09/20/11	We try to give you lots of tips on h...	54,136	1,871	228	0.42%
09/19/11	Looking for inspiration? This articl...	63,555	1,261	219	0.34%

Engaged Users:

Lượng người đã click vào bất cứ chỗ nào trên post của bạn.

Talking About This:

Lượng người đã tương tác với post của bạn, bao gồm:

- Like, comment hay share post
- Trả lời câu hỏi (Answer Question)
- Đáp lại lời mời Event
- …..

Virality:

% lượng người tương tác với post của Page trên tổng số lượng người mà post reach được.

(Post) Virality= Talking About This/Total Reach

Lưu ý: Khi bạn thấy thống kê lượng fan (số lượng người like page) trong Page của bạn chủ yếu từ 25 – 44 tuổi, nhưng ở chỉ số "talking about this" tương tác thường xuyên với page của bạn lại từ 15 – 25 tuổi trong khi bạn cần đối tượng khách hàng là độ tuổi trung niên, khi đó bạn cần sản xuất những nội dung phù hợp cho đối tượng trẻ sao cho họ lan truyền tới đối tượng trung niên càng tốt. Và những nội dung về sản phẩm cũng cần cân nhắc thời điểm đối tượng khách hàng mục tiêu online. Bởi vì bạn thấy không phải tất cả nội dung của page đều được đưa lên news feed (trang chủ hay bảng tin hay còn gọi là tường của fan). Facebook chỉ cho hiện nội dung lên news feed của những thành viên thường xuyên tương tác với page, hoặc những nội dung chất lượng. Một ngày một cá nhân của thể nhận hàng trăm mẩu nội dung xuất hiện trên news feed chính vì vậy nếu nội dung của bạn không đưa vào giờ cao điểm thì rất có thể nội dung của bạn sẽ bị chìm sâu xuống đáy, và khách hàng tiềm năng ít có cơ hội tiếp cận với nội dung của bạn.

Cách tăng chỉ số "Total reach"

- Up nội dung chất lượng
- Lựa chọn thời điểm up nội dung
- Liên kết hệ thống các page khác
- Share lên nhiều hội nhóm
- Up link nội dung lên page PR cao
- Tối ưu hóa nội dung tăng PR
- Luôn sử dụng những câu hỏi mở
- Nội dung luôn chứa hình ảnh
- Sử dụng chức năng Pin to top
- Dùng Page khác chia sẻ nội dung

Vậy là chúng ta vừa tìm hiểu về các chỉ số trong facebook insights (công cụ đo lường) giúp chúng ta tăng tương tác giữa lượng fan (khách hàng tiềm năng).

Tuy nhiên chúng ta cũng nên biết trong các chỉ số thì chúng ta cần tập trung vào chỉ số nào trong quá trình quản trị fanpage. Thứ tự ưu tiên các chỉ số tương tác cho một nội dung sẽ là: Share, Comment, Like, Click, chỉ số Share cao điểm nhất, chính vì vậy bạn cần tập trung sản xuất những nội dung khiến fan của bạn share và comment nhiều hơn. Ví dụ: Share nếu bạn thấy ý nghĩa, comment ý kiến của bạn, hoặc đặt ra những câu hỏi mở áp dụng những lời khuyên mà tôi đã chia sẻ với bạn ở phần trên.

Điều này rất quan trọng nó phản ánh mức độ tương tác giữa các Fan với Page và uy tín của Page

Và điều đặc biệt để duy trì các chỉ số bạn cần liên tục thực hiện các bước sau:

- Nhúng Page vào hệ thống Website

  Để nhúng page vào hệ thống website
- Liên kết hệ thống MXH
- Email marketing
- Liên kết các Fanpage cùng chủ đề
- Liên kết các Fanpage cùng lượng Fan
- Đặt lịch đăng tự động

LỜI KẾT

Với sự cố gắng và nỗ của mình để hoàn thiện cuốn sách điện tử về Facebook này nhằm mang đến những kiến thức có giá trị cho bạn về **"Xây dựng thương hiệu cá nhân và kênh truyền thông trên Mạng xã hội Facebook".** Tôi hy vọng rằng bạn đã có những kiến thức nền móng để có thể thực hiện nó. Cuốn sách này chắc chắn không thể tránh được những thiếu sót trong quá trình viết, do vậy tôi rất mong muốn được lắng nghe những cảm nhận từ phía bạn. Chúc bạn thành công hơn với Mạng xã hội.

Công ty tôi là công ty số 1 về Đào tạo Internet Marketing tại Việt Nam. Hàng năm ONNET tổ chức trên 50 khóa học cho gần 10.000 khách hàng. Và tôi mong sẽ gặp lại bạn trong các khóa học của công ty tôi với những ưu đãi hấp dẫn.

http://onnet.com.vn

http://onnet.edu.vn

http://internetmarketing.vn

facebook [TĂNG 100.000 LIKE TRONG VÒNG 30 NGÀY VÀ DUY TRÌ CHỈ SỐ TƯƠNG TÁC CAO]

Chỉ với 350.000 đồng bạn được học cách tạo ra thu nhập 20-30 triệu đồng /tháng

Giá SIÊU HẤP DẪN (Tiết kiệm 90%) – Bạn được tặng thêm bộ tài liệu SEO 550K

Khóa học Internet Boot Camp 2013 New - Trại huấn luyện Internet 2013 nơi hội tụ những chuyên gia hàng đầu trong lĩnh vực kinh doanh Internet tại Việt Nam. Họ sẽ hướng dẫn bạn trực tiếp thông qua các phương pháp đã được chứng minh nhằm tạo để tạo ra nguồn thu nhập nhập trực tuyến thụ động đều đặn hàng tháng vào tài khoản của bạn.

Nếu bạn đang không có sản phẩm, không có kinh nghiệm và không hiểu biết về công nghệ …bạn đừng lo lắng về điều đó. Hãy đến 02 ngày trong chương trình này. Bạn sẽ có được một công việc kinh doanh trực tuyến thực sự hiệu quả. Chúng tôi có các phương pháp vô cùng hiệu quả đã áp dụng cho hàng nghìn người thành công.

Hệ thống của chúng tôi tạo ra cho bạn không phụ thuộc vào công việc hiện tại của bạn. Ngay từ khi nhận được hệ thống này, bạn đã có thể trở thành người hùng để mang tới những nguồn thu nhập đến cho bạn và gia đình của bạn. Và chắc chắn cuộc sống trong phần còn lại cuộc đời của ban sẽ trở nên tốt đẹp hơn. Bạn thực sự là người chiến thắng. Bây giờ, đó là sự tự do của bạn. Bạn nên lựa chọn!

NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH INTERNET BOOT CAMP 2013:

Ngày 1: Tư duy - Chiến lược và Hệ thống

Trong Ngày 1 của khóa học này, bạn sẽ được học những nội dung sau:

- Làm sao để có một tư duy của người kinh doanh Internet thành công?
- Công thức thành công trên Internet.
- Cách chọn lựa sản phẩm để bán hàng hiệu quả nhất.
- Làm sao để biết mọi người đang tìm kiếm gì trên mạng và cung cấp cho họ chính xác những gì họ cần.
- Những chiêu thức để mọi người đều muốn mua sản phẩm trên mạng của bạn.
- Tạo ra một chiến lược cạnh tranh và phương thức tối ưu để bạn vượt qua mọi đối thủ.
- Làm sao để khách hàng quay lại website.
- Xây dựng hệ thống Internet Marketing.

Ngày 2: Công cụ kinh doanh và Kiếm tiền

Trong Ngày 2 của khóa học này, bạn sẽ được học những nội dung sau:

- 6 Mô hình kinh doanh trên Internet thành công nhất.
- 7 nguyên tắc thành công của các triệu phú Internet
- 10 nguyên tắc xây dựng doanh nghiệp Internet bền vững và lợi nhuận cao.
- Tên miền và các nguyên tắc để có một tên miền đẹp và có giá trị cao
- Kỹ thuật Copywriting và SEO Copywriting.
- Xây dựng các công cụ kinh doanh thông minh trên Internet mà bạn có thể làm được.
- Hướng dẫn bán sản phẩm trên Internet với chi phí bằng "0".
- Phương pháp để đánh giá kết quả mình đạt được và cách để gia tăng doanh thu nhiều hơn nữa.

Giá khóa học: ~~3.290.000 VNĐ~~
SUKIENHAY.com tài trợ 2.940.000 VNĐ
Đặt chỗ: 0903 488 846 (Ms Hoa) / 0973 581 685 (Ms Ngọc)

Vé VIP: 350.000 VNĐ
Vé GENERAL: 200.000 VNĐ

Giá vé đã bao gồm tài liệu và chỉ áp dụng trong một thời gian ngắn !!!
Vé VIP được ngồi gần Diễn giả, nước uống và Bộ tài liệu SEO trị giá 550.000 đồng

(Khóa học với 300 người tham dự. Học hàng tháng tại Hà Nội và TP HCM)